DHARMALA INTILAND

MELESAT BERKAT AKUISISI

Pendapatan dan laba bersih Dharmala Intiland melonjak pesat dalam dua tahun berturut-turut, setelah perusahaan itu mengakuisisi dua perusahaan dengan dana hasil right issue *1992. Bagaimana prospeknya di tahun 1994?*

Sampai pertengahan tahun 1992, PT Dharmala Intiland (DI) adalah identik dengan Wisma Dharmala Sakti. Bukan karena perseroan ini semula bernama PT Wisma Dharmala Sakti. Tapi, gedung berlantai 24 di Jl. Sudirman Jakarta, yang mulai beroperasi pada 1986, itulah memang gedung perkantoran pertama yang dimiliki DI sekaligus sumber utama pendapatannya. Kini, ruang lingkup usaha DI telah merambah ke sektor residensial, industrial estate, hotel dan pusat perdagangan eceran.

Di sektor residensial misalnya, DI kini memiliki sejumlah proyek di Jakarta dan Surabaya, yang dibagi dalam subsektor untuk disewakan dan untuk dijual. Sedangkan di sektor perkantoran, selain Wisma Dharmala Sakti, DI kini tengah membangun Wisma Dharmala Manulife dan satu gedung perkantoran di Jl. Majapahit yang merupakan proyek patungan antara DI dan PT Sarinah. Itu proyek-proyek perkantoran di Jakarta. Di Solo, Bandung, Semarang dan Surabaya, DI juga tengah melakukan penjajagan untuk membangun gedung-gedung perkantoran.

Kinerja keuangan DI juga melonjak drastis. Total aktiva DI hingga September 1993, melonjak sekitar 9 kali lipat dibandingkan 1991. Demikian juga untuk pos-pos dalam neraca seperti modal sendiri, pendapatan dan laba bersihnya. Berdasarkan nilai pasar, menurut Kuning Suria, corporate secretary DI, total asset perusahaannya saat ini dapat bernilai Rp 1,36 triliun. Laba bersih DI 1993 semula diestimasikan oleh perusahaan mencapai Rp 29 miliar, tapi setelah dikoreksi Bapapem turun menjadi Rp 22 miliar. Dibandingkan laba bersih tahun 1992, ini berarti naik hampir 100% atau mendekati 200% jika dibandingkan dengan laba bersih 1991.

Pesatnya kemajuan DI tersebut, tidak terlepas dari langkah-langkah agresif yang diambil Hendro S. Gondokusumo, dirut DI. September 1992, perusahaan yang baru setahun listed di pasar modal itu, melakukan right issue dengan melepas saham baru sejumlah 123 juta lembar dengan harga Rp 1.650 per saham. Sebelum itu, jumlah saham DI adalah 41 juta lembar dengan 12 juta diantaranya (29,27%) dicatatkan di bursa. Dari right issue tersebut, DI mendapat suntikan modal sekitar Rp 202, 950 miliar —belum dikurangi biaya emisi saham. Komposisi saham DI saat ini adalah 63% dimiliki Dharmala Group dan 37% dimiliki masyarakat.

KINERJA KEUANGAN DHARMALA INTILAND

(dalam jutaan rupiah)

	1990	1991	1992	1993 (Sep)
PENDAPATAN	12.928	14.119	44.885	82.966
LABA BERSIH	7.122	8.817	12.176	22.824
MODAL SENDIRI	75.333	79.297	289.764	303.256
TOTAL AKTIVA	80.581	84.124	557.602	760.598

Yang menarik, 87% dari dana hasil *right issue* itu dimanfaatkan DI untuk mengakuisisi PT Dharmala Land dan PT Taman Harapan Indah, dua perusahaan di bidang properti yang sebagian besar sahamnya juga dimiliki oleh keluarga Suhargo Gondokusumo (pendiri Dharmala Group). Sekitar 10,9% dana segar itu digunakan untuk membeli 4 bidang tanah di Surabaya, Solo, Bandung dan Semarang, sedangkan sisanya sebesar 2,1% digunakan untuk menambah modal kerja.

PT Dharmala Land dan anak-anak perusahaannya, dengan total aktiva Rp 101,517 miliar, saat itu tengah membangun 8 proyek properti, yang enam diantaranya terletak di Surabaya, satu di Mojokerto (Ngoro Industrial Estate) dan satu lainnya di Sukapura (Grand Bromo Hotel). Keenam propyek di Surabaya itu, adalah Grande Family Estate, Grande Harapan Estate, Pantai Timur Estate, Novotel, Grand Residence, dan Grande Trawas Estate.

PT Taman Harapan Indah, ketika itu memiliki empat proyek perumahan yang sudah beroperasi dan empat proyek dalam tahap *underdevelopment* serta *under-construction.* Keempat proyek yang telah beroperasi adalah Taman Harapan Indah, Taman Permata Indah I dan II, Maruya Udik, dan Taman Mutiara. Sedangkan proyek-proyek yang sedang berjalan adalah Pantai

Mutiara, Taman Pegangsaan Indah, Kemang Pratama Regency, dan Taman Semanan Indah. Kedelapan proyek ini ber-lokasi di sekitar Jakarta.

Akuisisi terhadap dua perusahaan yang telah memiliki proyek-proyek yang telah beroperasi itulah, yang menyebabkan pening-katan kinerja keuangan DI tidak hanya terletak pada pos modal sendiri dan total aktivanya. Pada akhir tahun 1992 itu juga, pendapatan DI melonjak dari Rp 14, 1 miliar pada 1991 menjadi Rp 44,88 miliar. Demikian juga dengan laba bersihnya pada 1992 meningkat sekitar 50% dari tahun 1991. Persentase peningkatan laba bersih dan pendapatan yang lebih terjadi pada 1993.

Jika dilihat berdasarkan ratio-ratio dalam struktur permodalannya, peningkatan kinerja keuangan DI tersebut sebetulnya bukan hal yang luar biasa. Misalnya, dilihat dari sisi *net profit margin* (rasio antara laba bersih dan pendapatan). NPM Dharmala Intiland sebesar 27,12% pada 1992 dan 21,34% pada 1993, justru menurun dibandingkan tahun 1991 yang mencapai 57,11%. Nilai laba bersih per saham (EPS) dari saham DI yang diperdagangkan di Bursa juga cenderung menurun.

Bagi investor jangka panjang, prospek pengembangan di masa mendatang agaknya lebih penting daripada sekadar EPS dan NPM tahun berjalan. Buktinya, pada bulan-bulan terakhir tahun 1993 lalu, harga saham DI di BEJ dan BES sempat bertahan pada harga Rp 5.000. Menurut pengamatan beberapa praktisi pasar modal di BEJ, kemantapan harga saham DI ketika itu didorong oleh adanya kabar mengenai rencana DI untuk melakukan *right issue* kembali, di samping kondisi bursa sendiri yang ketika itu sedang menguat (bullish). Begitu pasar modal mulai melemah pada Februari 1994, dan berita right issue DI tidak ada perkembangan, harga saham DI pun merosot kembali.

Pada awal Maret lalu, harga saham DI di BEJ masih bertahan pada Rp 4.600. Tapi pada akhir bulan, harganya merosot pada angka Rp 3600 - Rp 4.000. Perkembangan harga saham Di di masa mendatang, selain tergantung dari kondisi menguat atau melemahnya bursa, agaknya akan tergantung dari prospek perkembangan usaha perusahaan itu sendiri. Menurut Kuning Suria, pada tahun ini DI akan mengembangkan beberapa proyek baru di sektor perkantoran dan perumahan. Di sektor residensial, perusahaan akan membangun kawasan permukiman di Kabupaten Serang, perluasan Taman Semanan Indah, Pantai Mutiara III, perluasan Grande Trawas Estate, Grande Family Estate dan proyek Pantai Timur Surabaya. Sedangkan di sektor perkantoran, DI akan membangun gedung di dua lokasi: satu di kawasan Cikini Jakarta Pusat dan satu lagi di Jl. Arteri Jakarta Selatan ■

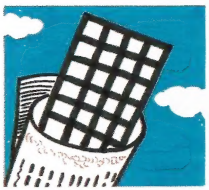
BB

TATAN RUSTANDI

WISMA DHARMALA
ASSET KEBANGGAAN DHARMALA INTILAND

MODERNLAND REALTY

AGAR PROYEK SAMBUNG MENYAMBUNG

Proyek-proyek Modernland Realty lebih banyak mengandalkan sumber dana dari penjualan saham dan obligasi. Betulkah penguasaan tanah yang luas juga mempengaruhi minat investor terhadap saham properti?

Pernahkah Anda bayangkan bagaimana membangun proyek-proyek properti tanpa ada sumber dana dari luar perusahaan? Tentu itu sesuatu hal yang mustahil dilakukan. Karena itu, saat ini nyaris tak ada pengusaha yang tidak memanfaatkan sumber-sumber pembiayaan, baik yang bersumber dari lembaga keuangan maupun instrumen-instrumen pembiayaan lainnya.

Apalagi untuk menerjuni bisnis properti. Di samping masalah ketersediaan lahan, soal sumber dana adalah hal yang amat krusial. Dan, jika berani menggarap bisnis properti, berarti harus berani pula berhadapan dengan pembiayaan-pembiayaan skala besar. Soalnya, bisnis properti memang memerlukan dana yang besar. Ya, untuk pengadaan tanah, pembangunan infrastruktur dan lain-lain. "Karena itulah kami masuk bursa. Bursa efek adalah sumber pembiayaan jangka panjang yang cukup efektif," ujar Antonius Karamoy, Direktur Modernland Realty.

Modernland masuk bursa Desember 1992 lalu, dengan jumlah saham yang digelar sebanyak 22.800.000 lembar. Nilai nominal per sahamnya Rp 1.000. Harga penawaran perdana waktu itu dibuka dengan angka Rp 4.650. Setelah hampir satu setengah tahun *go public*, irama harga saham Modernland telah mengalami naik turun, menuruti arus penawaran dan permintaan pasar. Harga tertinggi yang pernah dicapai adalah Rp 11.000. Ini terjadi tahun 1993 lalu, ketika *booming* sektor properti mulai menggelegak. Namun, "Saat ini harga saham kami agak turun, karena banyak terjadi koreksi pasar," kata Antonius. Memang, saat ini harga saham Modernland di lantai bursa berkisar pada angka Rp 9.000.

Walau mengalami penurunan harga, namun di sisi lain ini justru menguntungkan. Soalnya, ketika harga tinggi, saham Modernland sulit didapat di pasar, disebabkan banyaknya investor lokal yang memborong saham itu. Ketika terjadi penurunan harga, investor lokal banyak yang menjual. "Saat inilah investor asing bisa masuk," papar Antonius. Memang, kebanyakan investor asing bermain di bursa untuk tujuan investasi jangka panjang. Mereka umumnya mengharapkan deviden dan tak semata-mata untuk meraih *capital gain*.

Sudah berapa dana yang diraup Modernland dari pasar modal? Jika berpatokan pada harga perdana saja, maka berarti ada Rp 106,02 miliar dana dari penjualan saham yang masuk ke kantong uang Modernland. Itu belum termasuk dari penerbitan obligasi awal Januari lalu. Senilai Rp 100 miliar obligasi atas unjuk dengan tingkat bunga tetap, telah dilego Modernland lewat Bursa Efek Surabaya.

Untuk apa saja dana-dana publik dari bursa tersebut? Antonius Karamoy menjelaskan kepada *Properti Indonesia* bahwa di samping untuk pengembangan usaha berupa pembebasan dan pematangan tanah beserta prasarananya, dana hasil penjualan saham di pasar modal itu juga

DAHLAN REBO PAHING

PROYEK PERUMAHAN MODERNLAND
HARGA SAHAMNYA NAIK TURUN

ANTONIUS KARAMOY
INVESTOR SENANG BILA LAHAN EMITEN LUAS

digunakan untuk meningkatkan modal kerja. Secara kongkrit dijelaskan, 87 persen dana masyarakat digunakan untuk pengembangan usaha dan sisanya untuk peningkatan modal kerja.

Dari 87 persen penggunaan dana ekspansi tadi, 35 persen di antaranya dipakai untuk pembebasan dan pematangan tanah untuk proyek Modernland di Cipondoh (Tangerang), Cakung (Jakarta Timur) dan beberapa proyek lainnya. Sedang 52 persen lagi, adalah untuk pembiayaan konstruksi proyek Modernland Cipondoh dan Taman Modern di Cakung tadi juga.

Memang, perusahaan properti di bawah payung Grup Modern ini sedang membangun proyek di sekeliling Jakarta. Di daerah Barat, Modernland membangun proyek di Cipondoh. Di atas lahan seluas 770 hektar ini sedang dibangun proyek perumahan Modernland Estate, Modern Golf & Country Club dan Modern Golf Estate. Masih di daerah Barat, ada pula Modernland Cipondoh Extension dan Tangerang Regency seluas 122,5 haktar. Sedang di daerah Timur, terdapat proyek Taman Modern Cakung di atas tanah seluas 46 hektar. Sedang di daerah Selatan dibangun proyek pemukiman elit Bukit Modern di daerah Cinere, Jakarta Selatan. Kalau dikalkulasi semua proyek tersebut, luas tanah yang dikantongi ada sekitar 1.000 hektar. Itu tidak mengherankan, karena meskipun sudah berdiri tahun 1983, namun Modernland baru beroperasi secara komersial tahun 1989. Dalam jangka waktu 6 tahun tersebut, aktifitas perusahaan ini lebih banyak dalam pembebasan tanah.

Antonius mengakui bahwa dalam bisnis properti, semakin banyak luas lahan yang dikuasai akan semakin baik pengaruhnya pada saham-saham perusahaan itu di bursa. Soalnya, "Investor senang, karena berarti bisnis emiten itu akan berjangka panjang," jelasnya. Karena itu, Modernland selalu memasang strategi bahwa proyek-proyek properti yang dibangun harus berkesinambungan. Bila rumah-rumah di Taman Modern nanti habis terjual, maka yang akan menyambungnya nanti adalah proyek Bukit Modern. "Jika Bukit Modern habis 3 atau 4 tahun lagi, maka harus ada juga proyek lain yang menggantinya," papar Antonius. Sebab itu, pada hemat direktur Modernland Realty tersebut, letak kekuatan saham-saham properti adalah pada investasi jangka panjang. Karena karakter saham properti yang demikian, investor asing banyak yang mengincarnya.

Akan halnya dana dari hasil penerbitan obligasi awal tahun ini, sebagian besar juga digunakan untuk penyelesaian konstruksi proyek di Cakung dan Cipondoh. Nilainya mencapai 45 persen dari total Rp 100 miliar dari obligasi yang diterbitkan. Sejumlah 30 persen lagi untuk menambah modal kerja. Sedang 25 persen sisanya, dipakai untuk membayar utang jangka pendek pada empat bank swasta nasional dan satu perusahaan pembiayaan.

Antonius mengakui bahwa menerbitkan obligasi, terasa lebih menguntungkan dibandingkan menggunakan kredit perbankan. Untuk obligasinya itu, pihaknya pada tahun pertama hanya membayar bunga 15 persen. Sedang pada tahun berikutnya hanya 1,25 persen di atas suku bunga deposito bank pemerintah. Padahal, jika menggunakan kredit perbankan, bunganya akan berkisar antara 19 sampai 20 persen.

Kinerja keuangan perusahaan yang didirikan oleh kuartet Samadikun Hartono, Luntungan Honoris, Sungkono Honoris dan Siwie Honoris ini, cukup baik. Pertumbuhan asetnya berlipat-lipat dari tahun ke tahun. Jika tahun 1989 asetnya baru Rp 34,49 miliar, maka per Desember 1993 sudah mencapai Rp 510,11 miliar. Persentase pertumbuhan rata-ratanya per tahun selalu lebih dari dua kali lipat *(lihat Tabel)*.

Yang tampak fluktuatif adalah pertumbuhan laba bersihnya. Jika tahun 1989 laba bersih yang bukukan baru Rp 1,69 miliar, maka tahun 1990 melonjak hampir lima kali lipat menjadi Rp 7,87 miliar. Sebaliknya, pada tahun berikutnya turun menjadi Rp 5,28 miliar. Tetapi, tahun 1992 laba bersih yang dikantongi meroket lagi lebih enam kali lipat dari tahun sebelumnya: Rp 33,56 miliar. Dan, meskipun menurun, namun tahun 1993 perolehan laba bersih Modernland cukup besar yaitu Rp 24,44 miliar.

Mengapa fluktuasi yang cukup besar itu tejadi? Dalam laporannya ketika RUPS tahun lalu, Presiden Direktur Modernland Samadikun Hartono mengatakan bahwa hal itu lebih banyak dipengaruhi oleh kebijakan moneter. "Sektor properti adalah bisnis yang amat peka terhadap turun naiknya suku bunga," kata Samadikun. Karena itu, ketika kebijakan uang ketat melanda, perusahaannya mengalami penurunan laba. Tapi, "Meski menghadapi masa sulit akibat kebijakan moneter, kita kembali berkembang begitu kebijakan uang ketat mulai melonggar," jelas Preskom Sungkono Honoris pula ■

Pria Takari Utama

KINERJA KEUANGAN MODERNLAND REALTY

(Dalam Juta Rupiah)

Indikator	1989	1990	1991	1992	1993*
Total Aset	34.499	65.292	128.148	303.614	510.114
Modal Sendiri	7.381	15.253	20.538	74.098	204.560
Laba Usaha	1.740	7.346	771	21.591	21.643
Laba Bersih	1.693	7.872	5.285	33.560	24.442
R O I**	4,90	12,05	4,12	11,05	4,79

* Belum diaudit
** Dalam Persen
Sumber: *Laporan Keuangan*

PT SUMARECON AGUNG

KONSOLIDASI UNTUK EKSPANSI

Konsolidasi masih mewarnai manajemen PT Sumarecon Agung. Benarkah performance perusahaan yang go public *pada 1989 ini redup setelah ada perpecahan di antara para pendirinya pada 1992?*

Karya paling monumental PT Sumarecon Agung (SA) yang sampai kini masih disebut-sebut orang adalah Kelapa Gading Permai. Kawasan permukiman ini seolah telah menghapus ingatan bahwa di situ pernah terbentang rawa-rawa penuh nyamuk, dan ada yang menganggapnya angker pula. Pesatnya perkembangan daerah itu, misalnya, ditandai dengan berkembangnya perumahan dan apartemen yang diperkaya berbagai fasilitas perbelanjaan, perkantoran, perdagangan, olahraga, dan lain-lain yang kesemuanya dihubungkan oleh *boulevard*. Bahkan, keberhasilan SA mengembangkan kawasan itu telah membuat developer lain tergiur membentangkan proyek di situ. Sebut misalnya Pudjiadi Prestige dengan proyek Kelapa Gading Tower Condominium.

Kelapa Gading Permai adalah salah satu proyek yang dibiayai dari hasil *go public* pada 1989. Ketika mencatatkan diri di Bursa Efek Jakarta itu, dalam prospektusnya disebutkan SA melepaskan 10 persen atau sekitar 6.667.000 sahamnya dengan harga penawaran per saham Rp 6.800. Dana yang berhasil dihimpun sebesar Rp 45.335.600.000 hasil *go public* itu akan digunakan masing-masing untuk melanjutkan usaha perseroan dalam mengembangkan Kelapa Gading Permai sebesar 30 persen, membangun kompleks perumahan dan ruko secara terpadu di Jakarta Timur dan Bekasi 30 persen, dan 30 persen sisanya digunakan mengurangi kewajiban terhadap pihak ekstern.

Kelapa Gading Permai adalah proyek pertama yang digarap SA pada 1976 di atas lahan 10 ha. Selama dasawarsa 80-an, bendera SA di Kelapa Gading Permai berkibar-kibar karena keberhasilannya memperluas lahannya menjadi 250 ha. Di luar itu, SA juga memiliki lahan seluas 550 ha di Jakarta Timur, dan di dua lokasi di Bekasi masing-masing memiliki 220 ha dan 2000 ha yang dalam jangka panjang akan dikembangkan menjadi kota terpadu.

Namun, hampir dua tahun setelah *go public* justru pelan-pelan bendera SA seperti merosot. Pembangunan kota terpadu di Bekasi, seperti yang rencanakan dalam prospektus, belum terdengar lagi kabarnya. Malah pada September 1992 berlangsung sebuah peristiwa penting di tubuh manajemen SA. Seperti yang tercatat dalam laporan keuangan 1992 yang dikeluarkan perseroan itu, terjadi jual beli dan hibah saham di antara para pemegang saham lama dan baru.

HERMANSYAHARA

PUSAT PERBELANJAAN DI KELAPA GADING BERKEMBANG

Kalau dalam susunan para pemilik saham per 31 Desember 1991 nama H. Zaelani Zein (14,31 persen), H. Sjamhudi (4,30 persen), H. Mugeni (1,80 persen), H. Ilyas (4,80 persen), H. Effendi Jusuf 4,06 persen, dan H. Satim (2,63 persen) masih tercantum, maka per 31 Desember 1992 sudah tidak ada lagi. Nama-nama mereka digantikan oleh Siska Rahardja (8,62 persen), Liliawati Rahardja (6,22 persen), Suasana Nagaria (5,24 persen), John Lucman (2,50 persen) Benny Lucman (2,50 persen).

Nama-nama yang tetap tercantum namun mengalami perubahan jumlah pemilikan saham adalah Ir. Soetjipto Nagaria (dari 33.26 persen menjadi 46,63 persen), Sunarni Rahardja (dari 15,10 menjadi 13,47 persen), Harto Djojo Nagaria (dari 4,50 jadi 5,82), Liliawati Rahardjo (dari 5,24 menjadi 6,22 persen), dan saham milik masyarakat tetap 10 persen.

IR. SOETJIPTO NAGARIA
MENYELESAIKAN TUGAS-TUGAS LAMA

Namun agaknya ada peristiwa lain yang tidak tercatat dalam laporan keuangan itu. Konon, hasil penjualan saham oleh kelompok Zaelani ''dibelanjakan'' pada saham perusahaan PT Nusa Kirana Real Estate, di mana saham itu masih milik Soetjipto dan anak perusahaan SA. Seperti diungkap Tempo edisi 24 Oktober 1992 setelah mengutip pernyataan Ketua Bapepam yang saat itu dijabat Dr. Sekanto Reksohadiprodjo, bahwa PT Nusa Kirana kini berada di bawah manajemen yang tidak mau bekerjasama dengan Soetjipto Cs diperusahaan induk. Kedua kelompok mengesankan tidak ingin disebut punya hubungan lagi.

Namun, dalam sambutannya pada laporan tahunan itu, Soetjipto Nagaria mengatakan bahwa Zaelani dan kawan-kawan memilih keluar dari SA baik dari kepemilikan saham dan kepengurusannya, setelah ada persetujuan mengenai kompensasinya. Setelah dilakukan alih tugas, masih kata Soetjipto dalam sambutan itu, banyak ditemukan tugas-tugas lama yang belum diselesaikan sehingga menjadi beban pengurus baru. Ada juga beberapa hal yang harus dipertanggungjawabkan oleh pengurus lama (kelompok Zaelani, red) kepada manajemen lama. ''Dampak di lapangan dari-hal tersebut di atas menimbulkan kendala-kendala dalam pelaksanaan pembangunan yang mengakibatkan perusahaan harus mengeluarkan biaya tambahan yang cukup berarti,'' lanjutnya.

Ketika berulangkali *Properti Indonesia* berusaha mengkonfimasikan masalah itu kepada kelompok Zailani baik langsung maupun per telepon, salah seorang dari SA yang ikut hengkang dan kini menduduki kursi direksi di perusahaan kelompok Zaelani, mengelak, ''Sudahlah jangan sebut-sebut nama Sumarecon.'' Demikian juga dengan kelompok Soetjipto di SA, terkesan menutup diri dari pers, terlebih menyangkut manajemen perusahaan. Salah seorang direksinya mengatakan bahwa SA sedang melakukan konsolidasi sehingga tak ingin diekpsos dulu.

Secara fundamental, ketika pendiri perseron masih utuh, pada 1990 perseroan mencatat jumlah penjualan sebesar 141,5 miliar rupiah, tapi anjlok pada 1991 hingga mencapai 111,3 miliar. Namun, ''Berkat masih tingginya kepercayaan masyarakat pada developer Kelapa Gading Permai,'' kata Soetjipto Nagaria dalam laporan tahunan 1992 perseroan itu, pendapatan yang anjlok itu naik lagi menjadi 120,4, meskipun masih di bawah tahun 1990. Pada 1993 penjualan naik lagi menjadi 376, 9 miliar. Sementara laba bersih yang diraih pada 1990 sebesar Rp 32,4 miliar, turun menjadi 23,6 persen pada 1991. Seiring dengan kenaikan penjualan pada 1992, laba pun naik lagi menjadi 24,3 miliar. Pada tahun 1993 terjadi penurunan penjualan hingga mencapai 75,5 miliar yang juga diikuti penurunan laba hingga sebesar 14,5 miliar. Adakah penurunan itu disebabkan oleh masalah intern perseroan itu, tidak didapat keterangan jelas mengenai hal itu.

Namun yang tampaknya jelas, konsolidasi di tubuh manajemen SA memang berjalan. Masalah yang sedang berkecamuk tidak mengendurkan semangat ekspansi Seotjipto dan kawan-kawan. Buktinya, pada 1992 SA telah menyelesaikan delapan tingkat kantor pusatnya di Jl. Perintis Kemerdekaan, Jakarta Timur. Gedung yang menelan investasi 12 miliar ini, tiga lantai ke atas disewakan dan sisanya digunakan sendiri. Perluasan pusat perbelanjaan Kelapa Gading Plaza dari 40.000 meter persegi menjadi 70.000 meter persegi pun tengah berlangsung. Proyek yang menelan investasi US$ 50 juta ini kelak disebut Kelapa Gading Mall. Rencana lain SA di Kelapa Gading membangun apartemen 20 tower di atas tanah seluas 15-20 ha.

Di akhir 1993 lalu itu SA mengumumkan penjualan sebuah proyek berskala besar di Tangerang, yakni Kota Baru Gading Serpong di atas tanah 1000 ha. Proyek yang diperkirakan menelan investasi sebesar sekitar 7 triliun ini dicanangkan selesai 15 tahun. Dalam rangka perluasan dan usaha dalam bentuk penyertaan baru, PT SA bersama PT Dan Liris dari Batik Keris Grup membentuk usaha patungan yang diberi nama PT Jakarta Baru Cosmopolitan. Pengelolaan manajemennya dipimpin oleh SA agar hasil-hasil usaha perusahaan patungan ini dapat dikonsolidasikan ke dalam hasil usaha SA. Untuk menambah modal usaha eskpansi, SA merencanakan *right issue.*

Bagaimana *performance* saham SA di bursa? Entah karena faktor internal perseraon yang kurang menguntungkan itu atau ada sebab lain, yang pada saat *go public* dilepas Rp 6800, kini beredar dengan harga Rp 5.500 dengan PER sekitar 12,11 kali. Menurut Nurmay Idul Adha, pengamat pasar modal kepada Peroperti Indonesia, harga itu masih terbilang bagus dan sahamnya cukup likuid.

''Apalagi dengan rencana ekspansi dan adanya akuisisi perusahaan baru, secara psikologis akan menambah *performance* saham SA di pasar modal,'' kata Nurmay ■

Herman Syahara

PROYEK-PROYEK PT SUMARECON AGUNG

PROYEK	VOLUME (Meter 3)	LUAS LAHAN (Hektar)	INVESTASI (Miliar Rp)
Kelapa Gading Permai		250	13
Gading Menteng Permai		350-550	18,1
Gading Harapan Permai *		120-220	
Gading Bekasi Permai		1000-2000	
Sumarecon Plaza	7000	12	
Kelapa Gading Mall	70.000		105
Kota Baru Gading Serpong		1000	100**

Ket. *) Termasuk dalam investasi Gading Menteng Permai.
**) Investasi awal

Sumber : Diolah oleh Pusat Data Properti Indonesia

PAKUWONJATI

TERBIT DARI TUNJUNGAN PLAZA

Pakuwon Jati berambisi menyelesaikan pembangunan superblok seluas 7 hektar di jantung kota Surabaya pada akhir 1995. Apa rencana kelanjutan ekspansinya?

Gerak langkah perusahaan properti yang berbasis di Surabaya ini, diam-diam makin mantap. Setelah merajai bisnis properti pusat perbelanjaan di Jawa Timur dengan proyek legendaris Tunjungan Plaza-nya, kini Pakuwon Jati mengembangkan sayap ke bisnis properti yang lain : industrial estate, perumahan dan perhotelan.

Untuk industrial estate, seperti dikatakan Presiden Direktur Pakuwon Jati Alexander Tedja, sudah disediakan lahan seluas 180 hektar di daerah Tandes, bagian Utara Surabaya. Sedang untuk perumahan , perusahaan yang berdiri tahun 1982 ini akan membangun pemukiman ekslusif di kawasan pantai Timur Surabaya. Pemukiman ini akan dilengkapi dengan pula dengan Marina Housing (rumah di tepi kanal), pusat perbelanjaan dan kondominium, yang diharapkan dapat memenuhi selera kalangan elit di Surabaya. Tak tanggung-tanggung, arsiteknya Paul Rudolf. Siapa tak kenal arsitek yang satu ini. Dialah yang merancang Gedung Bond Centre di Hongkong dan Wisma Dharmala Sakti nan antik itu di Jakarta. Pilihan memakai arsitek kelas dunia itu dapat dimengerti, karena hunian ini memang dirancang sebagai kota baru modern abad 21.

Sedang di bidang perhotelan, Pakuwon Jati merencakan membangun dua buah hotel: satu hotel berbintang lima dan hotel bintang tiga dengan kapasitas masing-masingnya 300 kamar. Selain itu, pusat perbelanjaan Tunjungan Plaza juga terus dikembangkan dengan Tunjungan Plaza II/BBD.

Dari mana sumber pembiayaannya? Alexander Tedja, ketika ditemui akhir Maret lalu di sela-sela penandatangan perjanjian manajemen antara ITT Sheraton Indonesia dengan Pakuan Jati , belum banyak bercerita. "Mudah-mudahan tahun ini kami bisa menerbitkan saham baru," katanya singkat, tanpa merinci jumlah lembar dan berapa total nilai nominalnya.

Pakuwon Jati didirikan trio Alexander Tedja, Suhardi Poniman dan Binarto Tinor. Semula, perusahaan ini hanya mengelola pusat perbelanjaan Tunjungan Plaza. Barulah belakangan melebarkan sayap ke bisnis properti lainnya.

Untuk memperkokoh struktur permodalan dan mengembangkan investasi properti lainnya itu, tahun 1989 Pakuwon masuk bursa di BEJ dan BES. Ya, orang masih ingat, tahun itu adalah *booming* pasar modal Indonesia. Masyarakat antri dari subuh membeli saham. Pada masa itulah Pakuwon mencatat rekor sebagai perusahaan properti non hotel pertama yang berhasil menawarkan sahamnya pada masyarakat dengan kelebihan permintaan *(oversubcribe)* sebanyak 10 kali.

Namun, saat ini harga saham Pukuwon tterus menurun. Menutup bulan Maret kemaren, harga saham Pakuwon hanya Rp 3.200. Padahal, pada posisi 1 Maret 1994 masih bertengger pada angka Rp 4.500. Padahal lagi, harga perdananya terbilang tinggi: Rp 7.300. Paling tidak dari bursa efek, Pakuwon telah meraup dana tak kurang dari 21,9 miliar.

Kinerja keuangan Pakuwon cukup bagus. Pertumbuhan asetnya tergolong pesat. Jika tahun 1989 total asetnya Rp 85,64 miliar, maka tahun-tahun berikutnya naik terus, sampai tahun 1993 sudah mencapai Rp 252 miliar. Begitu juga pertumbuhan laba bersih, sangat baik. Jika tahun 1989 laba bersihnya hanya Rp Rp 2,51 miliar, tahun 1990 naik dua kali lipat menjadi Rp 5,17 miliar. Hebatnya, tahun 1991 dan 1992 berlipat lagi masing-masing menjadi Rp 9,39 miliar dan Rp 15,01 miliar. Sedang per September 1993, terjadi penurunan menjadi Rp 7,19 miliar. Sayangnya, ketika dikonfirmasi soal penurunan ini, Alexander mengaku belum siap menjawab soal-soal perkembangan keuangan perusahaannya tahun 1993 itu ■

DOK.PAKUWONJATI

SUPERBLOK PAKUWON JATI
AKAN TUNTAS AKHIR 1995

Yusran Edo Fauzi/PTU

Listen and Compare...

106.15

BTN Tower Lt. 19, Jl. Gajah Mada No. 1 - Jakarta 10130.
Telp. 3862701 (Hunting), Fax. : 3862707

Kuliah Subuh
SETIAP HARI
05.30 - 06.00
Bimbingan Rohani oleh para ulama

Ramako Special Daya
SETIAP HARI
06.00 - 07.00, 12.00 - 13.00, 21.00 - 22.00
Bingkisan di hari khusus bagi yang berulang tahun, perayaan kenaikan jabatan, pekerjaan baru, ataupun peresmian perusahaan baru

Ramako Today
SETIAP HARI
07.30
Ringkasan berita-berita politik, ekonomi, sosial budaya dan bisnis di Indonesia dan dunia International dilengkapi dengan informasi data-data transaksi bursa terakhir

Informasi Lalu Lintas
SENIN - SABTU
06.00 - 09.00, 12.00 - 13.00, 16.00 - 18.00
Reporter langsung kondisi lalu-lintas Jakarta

Valino Management Tips
JUM'AT
07.30 - 08.00
Tips-tips yang praktis dalam bentuk analisa oleh para pakar maupun praktisi manajemen

BEJ Corner
SENIN
16.00 - 16.15
Prediksi dan informasi perkembangan bisnis bersama pakar dari BEJ

Magic Lover
SENIN - SABTU
12.00 - 14.00
Permintaan lagu khusus (melalui fax) untuk kolega serta kerabat di tengah kesibukan kerja

Late-late Nite
SENIN - JUM'AT
22.00 - 01.00
Acara di ujung malam yang melibatkan pendengar untuk berbagi rasa serta mencari solusi terhadap masalah yang tengah dihadapi; dari masalah sex hingga ke lingkungan hidup

Magic Breakfast
SENIN
08.00 - 08.30
Perbincangan dan tanggapan para pakar terhadap topik aktual yang tengah dibicarakan masyarakat, dengan pemandu khusus DR. Anwar Nasution, Ciptono Dharmaji, Hartoyo Wignowiyoto dan wartawan-wartawan surat kabar

Jakarta Review
SELASA - KAMIS
17.00 - 17.30
Ringkasan informasi mengenai berita yang beredar di Jakarta hari ini

Info Kesehatan
SELASA
10.30 - 11.00
Saran dan langkah menjaga kesehatan bagi para eksekutif dalam bentuk analisa kasus oleh ahlinya

Wednesday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 70'S)
RABU
06.00 - 01.00
Penampilan lagu-lagu hits ditahan 70-an

Saturday Love Zone
SABTU
10.00 - 21.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang bertema cinta yang memberikan nuansa memory indah bagi anda

Sunday Flash Back
(TRACKING THE MUSIC OF THE 60'S)
MINGGU
06.00 - 01.00
Acara pemutaran lagu-lagu kenangan yang berorientasi pada lagu tahun 60-an atau pernah hits di tahun 60-an sepanjang hari

DUTA ANGGADA REALTY

MEMACU PERTUMBUHAN DENGAN OBLIGASI

Setelah sukses mengeduk dana Rp 225 miliar dari lantai bursa, Duta Anggada Realty bulan April ini menerbitkan obligasi senilai Rp 100-150 miliar. Bagaimana peluang perusahaan ini untuk berekspansi?

Pasar obligasi dalam negeri akan diramaikan kehadiran obligasi yang akan diterbitkan PT Duta Anggada Realty sebesar Rp 100-150 miliar. Untuk instrumen utang berjangka 5 tahun itu, pihak Duta Anggada mengajukan bunga 12,75% sampai 13,75% setahun. "Angka pastinya masih menunggu persetujuan Bapepam," kata Hartadi Angkosubroto, Presiden Direktur PT Duta Anggada Realty (DAR).

Jika Bapepam menyetujui nilai obligasi DAR sebesar Rp 150 miliar, inilah obligasi terbesar di pasar obligasi yang diterbitkan perusahaan properti dalam negeri. Nilai terbesar obligasi yang diterbitkan perusahaan properti terdahulu adalah Rp 100 miliar, yang dikeluarkan oleh Modernland Desember lalu.

Dana yang akan dihimpun DAR dari emisi obligasinya itu, menurut Hartadi, akan digunakan untuk membantu modal kerja bagi sejumlah proyek pembangunan yang kini tengah dilakukan DAR. Bisa untuk me-*refinance* proyek-proyek yang hampir selesai, tapi bisa juga untuk melakukan ekspansi seperti membeli tanah. "Sifatnya, merupakan pinjaman sementara untuk masing-masing proyek," ujarnya.

Dalam porto folio DAR saat ini, selain 10 proyek yang sudah beroperasi, terdapat sejumlah proyek dalam tahap *under-construction* yang ditargetkan selesai tahun ini hingga akhir 1995. Proyek DAR yang belum dibangun, tapi diharapkan selesai pada akhir 1995 adalah pembangunan tahap I proyek Hayam Wuruk Plaza Apartments. Baru-baru ini, apartemen yang dijual secara strata title dengan harga US$ 1500-2000 per m² itu sukses dipasarkan. "Dalam sepuluh hari, 200 unit habis terjual," kata Perry P. Martono, direktur keuangan DAR.

Hartadi tak menjelaskan berapa sebenarnya total investasi yang diperlukan DAR untuk menyelesaikan proyek-proyeknya itu. Tapi jumlahnya pasti ratusan miliar, karena untuk Bapindo Center yang berluas *space* 100.000 m² saja diperlukan *project cost* US$ 100 juta dan untuk Jatinegara Plaza sekitar Rp 25 miliar. Belum lagi proyek-proyek baru yang kini tengah dijajaki DAR, seperti *shopping mall* seluas 40.000 m² di Ngurahrai Bali, perluasan Chase Plaza 200-300 ribu m², Gajahmada Galeria seluas 70.000 m² dan gedung perkantoran di Karet Tengsin, bersebelahan dengan Pavillion Park.

DAHLAN REBO PAHING

HARTADI ANGKOSUBROTO
MASIH SEHAT UNTUK MENERIMA PINJAMAN

Daripada mengandalkan pinjaman komersial yang belakangan ini agak seret dikucurkan perbankan, DAR memilih mengeluarkan obligasi untuk mendukung struktur pendanaannya. Dan niat itu, menurut Hartadi, didukung oleh *debt equity ratio* (nisbah antara modal sendiri dan

total aktiva) DAR yang per Desember 1993 berkisar 50%. Itu berdasarkan nilai buku. Jika didasarkan nilai pasar, menurut Perry Martono, DER perusahaannya berkisar 25%. Dari angka-angka itu, DAR tergolong perusahaan yang konservatif. "Duta Anggada masih cukup sehat untuk menerima banyak pinjaman guna memacu gerak perusahaan lebih cepat," kata Hartadi.

Secara fundamental, kinerja keuangan DAR saat ini memang cukup bagus. *Revenue* DAR 1993 mencapai sekitar Rp 50 miliar atau naik 25% dari 1992. Hampir seluruhnya diperoleh dari sewa gedung-gedung perkantoran, *shopping centre* dan apartemen yang dimiliki DAR. Tahun 1994 ini, Hartadi memperkirakan pemasukan itu akan melonjak karena ada tambahan dari penjualan Hayam Wuruk Plaza, Pavillion Park, dan beroperasinya proyek-proyek yang selesai dibangun tahun ini. Tahun 1995, Hartadi optimis, penerimaan perusahaannya akan melonjak 2-3 kali lipat.

Sejak melakukan *go public* tahun 1990, laba bersih DAR juga terus meningkat. Tahun 1990 laba bersihnya mencapai Rp 9 miliar, tahun 1991 naik jadi Rp 19, 5 miliar, dan tahun 1992 menjadi Rp 36 miliar. Asset perusahaan ini juga naik rata-rata 30% per tahun. Tahun 1990 assetnya Rp 240 miliar, 1991 Rp 350 miliar, 1992 hampir Rp 400 miliar, dan 1993 ditaksir mencapai Rp 565 miliar. Tahun 1991 perusahaan ini memberikan dividen Rp 50 per saham, tahun 1992 Rp 100 per saham, sedangkan untuk 1993 belum dibagikan karena menunggu RUPS.

Tak heran jika di lantai bursa, di BEJ dan BES, saham DAR tergolong likuid dan bernilai relatif tinggi dibandingkan saham-saham perusahaan properti lainnya, dengan harga berkisar Rp 6.000 di BEJ dan Rp 5.500 di BES pada akhir Maret lalu. Dengan harga itu, P/E Ratio DAR pada 1993 berkisar 50 X, atau PER tertinggi saat ini diantara semua perusahaan properti yang listing di pasar modal.

Selain didukung oleh kinerja perusahaan yang cukup baik itu, keyakinan DAR untuk menerbitkan obligasi senilai Rp 150 miliar bulan ini, juga didorong oleh sukses *right issue* yang dilakukannya pada September 1993 lalu. Dengan melepas saham baru sejumlah 33 juta lembar dengan harga persaham Rp 4.500, DAR mengeduk dana hampir Rp 150 miliar dari *right issue* tersebut.

Ketika *go public* 1990 lalu, jumlah saham DAR adalah 66 juta dan saham yang dilempar ke publik berjumlah 10 juta dengan harga per saham Rp 7.500. Tahun 1992 perusahaan ini melipatkan sahamnya menjadi 132 juta lembar. Setelah *right issue*, saham DAR kini berjumlah 165 juta lembar dan seluruhnya dicatatkan di lantai bursa karena DAR melakukan *company listing*. Hampir Rp 225 miliar berhasil diraup DAR dari lantai bursa, dan keluarga Angkosubroto tetap menjadi pemegang saham mayoritas di perusahaan yang didirikannya itu. Mereka kini memiliki 64% saham DAR, dan 36% sisanya dimiliki publik. Dapatkah sukses pelepasan saham itu terulang pada penerbitan obligasi kali ini?

Kalau investor berminat untuk menggenggam obligasi DAR nanti, menurut beberapa pelaku di BEJ, dasarnya adalah kinerja perusahaan tersebut yang cukup baik. Bagi investor yang berorientasi jangka panjang, perusahaan ini cocok dipilih. Tapi, proyek-proyek yang tengah dibangun dan akan dikembangkan DAR itu, tentu bukan tanpa risiko. DAR dapat saja menjadi perusahaan yang bermasalah, jika proyek-proyek properti yang dijualnya tidak laku dipasarkan. Atau, terjadi *oversupply* pada apartemen dan perkantoran yang dapat membuat harga sewa merosot.

PROYEK-PROYEK BARU DUTA ANGGADA REALTY

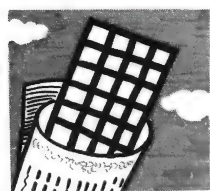
Nama Proyek	Lahan	Space/Unit	Selesai
Bapindo Center (Tower I dan II)	2,5 Ha	100.000 m²	Tower I 1994, Tower II 1995
Jatinegara Plaza		30.000 m²	1994
Perluasan Kemang Club Vilas	1,5 Ha	65 unit	1994
Menteng Regency Apartments	4.000 m²	70 unit	1994
Pavillion Park Apartment	2,2 Ha	520 unit	1994
Hayam Wuruk Plaza Apartment	1,5 Ha	133 unit	1995
Agro Plaza	7.000 m²	22.000 m²	1995
Chase Plaza Extension	3,5 Ha	200.000 - 300.000 m²	1997
Ngurahrai Shopping Mall	3 Ha	40.000 m²	1996
Gajahmada Galeria	1,2 Ha	70.000 m²	1997

Menanggapi kekhawatiran tersebut, Hartadi dengan tangkas menepis. Jika seluruh proyek DAR selesai pada 1995 nanti, menurutnya, pemasukan perusahaan akan melonjak dua sampai tiga kali lipat. Hitungannya sederhana. Dari Bapindo Center yang berluas 100.000 m², taruhlah yang tersewa 85.000 m². Dengan tarif US$ 15, akan diperoleh pemasukan US$ 1,2 juta sebulan. Setahun berarti diperoleh sales sekitar US$ 15 juta, dari proyek BOT selama 23 tahun itu. Hartardi optimis target itu tercapai, karena Bapindo saja sudah mengontrak 45% total *space tower I*. Kemang Club Villas yang mencakup 180 unit dan rata-rata disewakan US$ 2.000 per unit, sejak 1986 tingkat huniannya 100%. Chase Plaza yang disewakan rata-rata US$ 16 per m², tingkat huniannya saat ini mencapai 90% lebih. Jatinegara Plaza yang belum selesai dibangun pun, katanya, sudah memiliki *anchor tenant* yang akan menempati 60% total *space*-nya.

Untuk mendongkrak total sales DAR, Hartadi juga akan berkonsentrasi pada proyek-proyek yang bersifat *development*. Artinya, membangun untuk dijual kembali seperti Hayam Wuruk Plaza dan Pavillion Park. Menurutnya, di tahun-tahun mendatang perusahaannya akan melakukan penyeimbangan antara proyek-proyek properti yang bersifat *investment* (disewakan) dan *development*. Dua tahun mendatang, rasio *net income* DAR dari proyek bersifat *investment* dan *development* ia harapkan dapat mencapai 50%-50%. "Jadi, kalau terjadi kelesuan di sektor yang satu, kami masih memiliki jaminan pemasukan dari sektor yang lain." ■ ***BB/MD***

PLAZA INDONESIA REALTY

ANTARA BERHATI-HATI DAN EKSPANSI

Plaza Indonesia Realty yang hanya memusatkan bisnisnya pada produk-produk eksklusif kelas atas, ternyata mengalami pertumbuhan laba yang cukup stabil. Bagaimana prospek pasar produk kelas elit itu?

Apakah yang membedakan Plaza Indonesia Realty (PIR) dengan perusahaan properti lainnya? "Kami tak mau terlalu bernafsu," kata Meyta Korompis, Direktur Eksekutif PIR. Walau begitu, tidak berarti PIR dingin tanpa nafsu. Ekspansi jelas ada. Cuma, PIR tampaknya tak mau seperti kebanyakan pemain properti lain yang terkesan sangat ekspansif. "Kami tak mau membeli tanah di mana-mana. Jangan serakahlah. Lebih baik kita mengukur kemampuan," ujar Meyta seakan merendah.

Sikap sangat berhati-hati dalam menjalankan bisnisnya ini, disebabkan juga karena kelas bisnis yang digarap PIR sangat spesifik. Perusahaan properti yang didirikan tahun 1983 ini, seperti dikatakan Meyta, hanya memusatkan perhatian bisnisnya pada proyek ekslusif dan kelas atas saja. Karena itulah, PIR tidak pernah latah membangun pusat perbelanjaan atau hotel untuk konsumsi pasar di bawah kelas atas. Padahal, banyak perusahaan properti lain memanfaatkan *booming* bisnis properti dengan merambah proyek apa saja, asalkan mendatangkan untung besar.

Sikap PIR tersebut memang tidak sekadar kata-kata. Lihatlah Hotel Grand Hyatt dan Pusat Perbelanjaan Plaza Indonesia yang berada di jantung kota Jakarta itu. Begitu elegan, berkelas tinggi dan ekslusif. Coba, Grand Hyatt adalah satu-satunya hotel dengan kelas bintang lima berlian. Tarif kamar rata-ratanya yang seharga 196 dollar AS, merupakan tarif termahal dari semua hotel yang ada di Indonesia. Itu pun dengan tingkat hunian yang tetap terjaga. Tahun 1992, tingkat hunian hotel yang dikelola Hyatt International ini 71,4 persen. Sedang tahun 1993, dari 450 kamar yang tersedia, tingkat hunian kamar hotel itu 67,1 persen. Tahun 1992 saja, kontribusi hotel terhadap pendapatan PIR mencapai Rp 89,3 miliar.

Begitu juga pusat perbelanjaan. Pusat Perbelanjaan Plaza Indonesia seakan identik dengan Sogo, departement store kelas dunia yang menyewanya. Masuk akal, karena ruang yang disewa Sogo tergolong mayoritas: mencapai 39,61 persen. Tahun 1992, kontribusi pendapatan dari sewa pusat perbelanjaan saja mencapai Rp 27,9 miliar.

Sikap PIR yang lebih terfokus pada produk eksklusif kelas atas dan berpegang pada prinsip kehati-hatian, tentu membawa konsekuensi tersendiri. "Kalau untung tidak terlalu besar, dan kalau rugi juga tidak rugi besar," papar Meyta. Memang, kalau diamati kinerja keuangan PIR lima tahun terakhir, pertumbuhan labanya tergolong

TATAN RUSTANDI

PLAZA INDONESIA
HOTEL DAN PUSAT PERBELANJAAN KELAS TINGGI

TATAN HUSTANDI

MEYTA KOROMPIS
HANYA MEMBANGUN YANG EKSKLUSIF

stabil. Jika pada tahun 1989 laba bersih yang dibukukan hanya Rp 26 juta, maka tahun 1990 meningkat tajam 4,19 miliar. Tahun 1991 perolehan laba PIR melonjak lebih dua kali lipat menjadi Rp 11,28 miliar. Lalu, walaupun tahun 1992 terjadi penurunan laba menjadi Rp 10,51 miliar, tetapi tahun 1993 PIR langsung melejitkan labanya menjadi Rp 23,96 miliar *(lihat Tabel)*. Apa yang menyebabkan turunnya laba bersih pada tahun 1992 itu? Menurut Presiden Komisaris Eka Tjipta Widjaja dan Presiden Direktur Bambang Triatmodjo dalam laporannya ketika RUPS tahun lalu, penurunan itu tak lain karena kenaikan biaya bunga, biaya depresiasi dan amortisasi.

Akan halnya proyeksi perolehan laba tahun 1994 ini, Meyta Korompis memperkirakan tidak akan sebesar tahun 1993. Mengapa? "Biaya operasional kita makin besar," aku Meyta, yang sebelum bergabung PIR adalah senior advisor pada Holding Grup Sinar Mas.

Walau terjadi penurunan laba, namun Meyta optimistis perkembangan pasar yang akan digarapnya pada tahun-tahun mendatang akan tetap cerah. Soalnya, hotel kelas bintang lima berlian, saat ini masih belum ada pesaingnya di Indonesia alias PIR masih pemain tunggal. Meyta menunjuk Singapura yang mempunyai banyak hotel sekelas Grand Hyatt, ternyata masih bisa menyerap pasar. Apalagi di Indonesia yang baru mempunyai satu-satunya hotel dengan kelas ekslusif seperti itu.

Begitu juga Pusat Perbelanjaan Plaza Indonesia. Pada hemat Meyta, pasar pusat perbelanjaan mewah itu masih sangat luas. Walaupun sementara kalangan berpendapat bahwa sebenarnya daya beli masyarakat di Jakarta masih lemah, namun Meyta menunjuk bukti masih banyaknya orang Indonesia yang berbelanja ke Singapura. "Kalau kita bikin pusat perbelanjaan yang mewah dan ekslusif, tentu kalangan elit di Jakarta tak akan lagi belanja ke Singapura," ungkapnya optimistis.

Cakrawala cerah, menurut pandangan PIR, tak hanya di sektor hotel dan pusat perbelanjaan ekslusif. Tapi, sektor perkantoran pun, tak pula suram. Meski sekarang dan tahun depan ada bayang-bayang kelebihan pasok terhadap perkantoran, namun Meyta Korompis berkeyakinan bahwa pada tahun 1996 sektor perkantoran akan mengalami banyak permintaan. Karena melihat peluang itu, maka PIR juga akan menggarap sektor perkantoran. Selain akan menggarap perkantoran, dalam lima tahun ke depan, PIR juga akan menginvestasikan dananya ke apartemen. Semua itu tetap dengan pasar kelas atas.

Dari mana sumber dana untuk proyek-proyek tersebut? Meyta tak memberi jawaban pasti. "Kalau dana pinjaman bisa lebih murah, mengapa tidak?" katanya. Bagi PIR, menggunakan dana pinjaman memang masih tergolong aman. Soalnya, perbandingan utang dengan modalnya *(debt equity ratio)*, tergolong sangat sehat, yaitu 1:1.

Namun, tak tertutup pula kemungkinan menggunakan sumber dana dari pasar modal. Sumber dana masyarakat dari bursa ini cukup besar di kas PIR. Dari Rp 297,48 miliar modal sendirinya, 30 persen di antaranya adalah hasil dari dana *go public*. Artinya, selama jadi perusahaan publik, per 31 Desember 1993 PIR telah meraup dana masyarakat sekitar Rp 173 miliar lebih. Tak hanya itu, Mei depan ini PIR juga menerbitkan sertifikat bukti hak memesan efek terlebih dahulu *(right issue)* di bursa efek sebanyak 115 juta saham dengan nilai nominal per saham Rp 1.000.

Akan halnya komposisi pemegang sahamnya, tetap didominasi kelompok Bimantara: PT Bimantara Citra (27,5 persen), PT Supra Veritas (17,2 persen), PT PDI Ometraco (17,2 persen), PT Danaswara Utama (6,8 persen), Koperasi (0,6 persen) dan sisanya adalah masyarakat. Padahal, ketika berdirinya tahun 1983, struktur kepemilikan saham yang waktu itu bernama PT Bimantara Eka Santosa, didominasi oleh 3 pihak saja: PT Bimantara Siti Wisesa (50 persen), Eka Tjipta Widjaja dan Ferry Tegus Santosa masing-masing 25 persen.

Direktur Eksekutif PIR mengakui bahwa penggunaan dana publik dari pasar modal adalah untuk memperkuat struktur permodalannya dan untuk ekspansi. Pada tahap awal *go public* tahun 1992 lalu, komposisi penggunaan dana yang lebih besar untuk memperkuat struktur modal. Sekarang, penggunaannya lebih banyak untuk ekspansi. Sayang, Meyta Korompis tak mau menyebut proyek-proyek yang telah dan sedang dibiayanya. "Nggak enaklah membeberkannya sekarang," elaknya. Namun, yang pasti, dari prospektus PIR terbaca bahwa perusahaan ini merencanakan akan membangun sebuah gedung apartemen tempat tinggal persis di sebelah gedung Plaza Indonesia. Untuk proyek apartemen ini, sudah disiapkan lahan seluas 7.400 meter persegi ■

Pria Takari Utama

KINERJA KEUANGAN
PLAZA INDONESIA REALTY
(Dalam Juta Rupiah)

	1989	1990	1991	1992	1993
Total Aset	367.565	479.754	580.612	604.092	613.998
Modal Sendiri	44.026	84.224	95.513	279.274	297.487
Pendapatan Usaha	-	16.700	78.818	117.235	124.415
Laba Bersih	26	4.198	11.289	10.510	23.964
ROI*	0,0076	0,87	1,94	1,74	3,90

* Dalam persen — *Sumber: Laporan Keuangan*

MAS MURNI INDONESIA

MENGGENJOT PROYEK TERTUNDA

Harga saham Mas Murni Indonesia langsung merosot di pasar sekunder, karena melakukan go public *di saat kondisi pasar modal sedang melemah. Dapatkah harga sahamnya terdongkrak kembali?*

PT Mas Murni Indonesia (MMI) termasuk kurang beruntung karena melakukan *go public* saat kondisi pasar modal sedang melemah *(bearish)*. Harga sahamnya yang dijual Rp 2.700 per saham di pasar perdana, dengan cepat merosot di pasar sekunder. Belum mencapai sebulan (MMI melakukan listing di BEJ dan BES pada 9 Februari 1994), harga saham perusahaan properti yang berkantor pusat di Surabaya ini anjlok menjadi Rp 1.950 di BEJ pada 7 Maret. Di BES saham MMI sempat bertahan pada Rp 3000 awal Maret, tapi akhirnya juga merosot menjadi Rp 2.200 pada Jumat terakhir bulan lalu.

Selain disebabkan oleh kondisi pasar modal yang sedang melemah, sebagian pialang di BEJ agaknya kurang tertarik dengan kinerja keuangan MMI yang dilaporkan dalam prospektus perusahaan itu. Laba bersih MMI pada 1992 sebesar Rp 3,503 miliar, hanya naik 2,7% dari 1991. Itupun lebih disebabkan oleh penurunan suku bunga bank, yang mengakibatkan berkurangnya beban cicilan MMI. Sedangkan pada 1993 (sampai Agustus) baru mencapai Rp 1,276 miliar atau hanya 36,4% dari laba bersih 1992 (Lihat grafik kinerja keuangan MMI). Dengan membandingkan laba bersih terhadap jumlah aktiva, *return on investment* (ROI) MMI untuk tahun 1990, 1991, 1992 dan periode 8 bulan 1993 adalah 4,4%, 4,9%, 4,5%, dan 1,4%.

Hoedianto Sasono, office manager MMI di Jakarta, menilai merosotnya saham MMI di pasar sekunder lebih disebabkan oleh pengaruh psikologis di tengah melemahnya kondisi pasar modal saat ini. Apalagi, katanya, karena kantor pusat MMI berada di Surabaya dan proyek-proyeknya juga tersebar di sekitar kota itu, sehingga perusahaannya belum begitu populer di kalangan pelaku pasar modal di Jakarta. "Pelan-pelan toh harga saham MMI di bursa Jakarta dapat terangkat hingga di atas dua ribu," ujarnya.

TATANRUSTANDI

HOEDIANTO SASONO
MASIH BERPELUANG NAIK KEMBALI

Secara perlahan saham MMI memang dapat bangkit kembali, terdorong oleh merebaknya isyu mengenai akan masuknya sejumlah *fund manager* asing ke pasar modal Indonesia, menyusul *road show* ketua Bapepam ke luar negeri yang dilaporkan sukses. Berfluktuasi sekian point setiap transaksi, pada minggu terakhir Maret lalu saham MMI sempat ditutup pada Rp 2.200 di BEJ. Hoediono yakin, harga saham perusahaannya masih berpeluang untuk terus meningkat dengan dikeluarkannya laporan keuangan 1993 perusahaan itu.

Pada tahun 1993, pendapatan MMI diproyeksikan mencapai sekitar Rp 20 miliar, atau naik sekitar 26% dari 1992. Laba bersih yang diraih ditaksir mencapai Rp 5 miliar, atau naik 40% lebih dari 1992. Tahun 1994, diharapkan terjadi kenaikan pendapatan sebesar 20% sejalan dengan diselesaikannya renovasi Hotel Garden Palace, dan pemasaran apartemen Garden Tower yang djual secara strata title.

Dari pelepasan sahamnya sejumlah 15 juta lembar itu, 27, 27% dari total saham yang ada, MMI meraup suntikan dana Rp 40, 5 miliar —belum dipotong biaya emisi. Dari dana emisi itu, 63% diantaranya direncanakan digunakan untuk menyelesaikaan pembangunan Garden Tower yang sempat terhenti tahun 1990 akibat terkena kebijaksanaan uang ketat. Sekitar 15% dialokasikan untuk membayar hutang perusahaan yang jatuh tempo tahun ini, dan 22% lainnya untuk melanjutkan renovasi kamar-kamar dan ruang pertemuan Hotel Garden Palace.

Hotel Garden Palace, yang akan dilanjutkan kembali renovasinya, adalah andalan pendapatan MMI selama ini. Maklum, inilah satu-satunya bisnis properti perusahaan ini yang beroperasi. Ketika tahun 1992 sebagian kamar hotel berbintang empat ini direnovasi, pendapatan

MMI pun hanya naik sekitar Rp 600 juta. Untung saja tahun 1992 ada penurunan suku bunga bank, sehingga laba bersih perusahaan tahun itu dapat naik 2,7% dibandingkan 1991. Pendapatan 1993 diproyeksikan meningkat, karena sebagian renovasi kamar-kamar tersebut telah selesai. Dari hanya terdiri 203 kamar, Garden Palace Hotel akan menambah kamarnya menjadi 370. Tingkat hunian hotel ini cukup baik, karena pada tahun 1990, 1991 dan 1992, masing-masing mencatat 78,30%, 72, 61% dan 73,60%.

Pembangunan Garden Tower diharapkan selesai pada akhir 1995. Namun demikian, saat ini telah mulai dipasarkan dan terjual sebanyak 40 unit. Gedung berlantai 23 dengan luas ruang 42.000 m² itu, lantai 1 hingga 6 akan digunakan untuk pusat perbelanjaan dan sarana rekreasi, sedangkan 17 lantai lainnya diperuntukkan bagi apartemen yang terdiri dari 168 unit. Semula, apartemen itu akan disewakan. Tapi melihat banyaknya apartemen di Jakarta yang sukses dipasarkan dengan sistem strata title, apartemen yang pertama dibangun di Surabaya inipun dipasarkan dengan konsep serupa.

Tahap konstruksi Garden Tower saat ini sudah mencapai 6 lantai, dan pihak MMI agaknya ingin menggenjot penyelesaian gedung tersebut lebih cepat dengan menggaet Ellerbe Becket, perusahaan arsitek dan konstruksi dari AS

KINERJA KEUANGAN MMI
(dalam jutaan rupiah)

	1990	1991	1992	1993 (31 Agust)
Aktiva	62.249	70.242	77.242	88.112
Modal Sendiri	33.928	37.339	40.842	42.118
Pendapatan	14.020	15.231	15.866	9.620
Laba Bersih	2.762	3.411	3.503	1.276

yang menangani pembangunan hotel terbesar di dunia MGM Hotel. Semula konstruksi Garden Tower ditangani Dan Design dari Singapura. "Status Dan Design tetap, karena kehadiran Ellerbe Becket hanya bersifat mempercepat dan meningkatkan standar konstruksi Garden Tower," kata Djaja Santoso, Presdir MMI. Dengan bantuan Ellerbe Becket, Djaja berharap penyelesaian Garden Tower dapat dipercepat 5 bulan sehingga bisa dioperasikan pada September 1995.

ISTIMEWA

GARDEN PALACE HOTEL
ANDALAN MMI SAAT INI

Lokasi Garden Tower di Jl. Embong Malang, Surabaya ini memiliki sejarah tersendiri bagi MMI. Di lokasi itulah, pada tahun 1971, MMI memulai usahanya dengan membangun dan mengelola gedung Presiden Theatre. Menjelang tahun 1989, MMI diambil alih keluarga Jasin Santoso melalui PT Woluco Prima dan PT Dutatrade Intercon yang masing-masing menguasai 50% saham perseroan. Melihat pesatnya pertumbuhan Kota Surabaya, pemilik baru perseroan membongkar gedung bioskop itu dan mendirikan Garden Tower. Tahun itu juga, MMI mengambil alih Garden Palace Hotel dari PT Singa Barong Kencana (perusahaan afiliasi yang merupakan kelompok usaha keluarga Jasin Santoso). PT Woluco Prima, yang 100% sahamnya dimiliki keluarga Jasin Santoso, menguasai 96% saham MMI sebelum *go public*.

Setelah *go public*, saham keluarga Jasin Santoso di MMI tinggal 69,8%, 27,3% dimiliki masyarakat, 0,5% PT Dutatrade Intercon, dan 2,4% milik Surya Atmadinata. Meski berkurang jumlah saham yang dikuasainya, keluarga Jasin Santoso tetap menjadi pemegang saham mayoritas di perseroan, dan proyeknya yang tertunda dapat digenjot pembangunannya dengan dana murah sekitar Rp 40 miliar dari masyarakat ■

B.Budiono

WAWANCARA KHUSUS KETUA BAPEPAM

Akan Banyak Perusahaan Properti *Go-Public*

Pasar modal, tampaknya makin menjadi idola bagi perusahaan properti sebagai sumber dana. Saat ini, sudah 15 perusahaan di sektor properti (termasuk hotel) yang bermain di bursa. Dan, dalam waktu dekat ini, perusahaan properti lain juga akan menggelar pula sahamnya. Pilihan masuk bursa bagi perusahaan properti, dapat dimengerti. Maklum, dana-dana yang diperoleh dari bursa efek ini bersifat jangka panjang. Ini tentu mendukung karakter khas proyek-proyek properti yang umumnya memang berjangka panjang.

Bagaimanakah pengawasan Bapepem terhadap emiten properti, bagaimana prospek emiten baru properti dan mengapa pasar sekunder bagi mortgage back securities *belum bisa diterapkan di sini? Berikut perbincangan Bineratno dan Pria Takari Utama dari* Properti Indonesia *dengan Ketua Bapepam Bacelius Ruru, akhir bulan lalu, di ruang kerjanya, lantai 5 Gedung Garuda. Petikannya:*

Bagaimana pengawasan yang dilakukan Bapepam terhadap perusahaan properti yang terjun di pasar modal ?

Pengawasan terhadap emiten perusahaan properti pada dasarnya sama dengan perusahaan yang bukan properti. Semua harus memenuhi ketentuan yang berlaku, seperti disclosure requirement. Ketika perusahaan menyampaikan Pernyataan Pendaftaran ke Bapepam, harus memenuhi persyaratan dengan melampirkan laporan keuangan yang sudah diaudit, legal opinion, laporan penilaian dan lain-lain. Setelah mendapat pernyataan efektif serta tercatat di bursa efek, perusahaan harus memenuhi *continuing disclosure*. Artinya, perusahaan harus menyampaikan laporan keuangan tahunan, setengah tahunan dan hal-hal yang berkaitan dengan peristiwa penting dan relevan. Memang, bisnis properti berbeda dengan bisnis *manufacturing* atau lainnya, tetapi sepanjang sudah tercemin dalam laporan keuangan dan sudah ada pendapat dari akuntan, tak ada masalah. Yang perlu diperhatikan saat mau masuk adalah keadaan keuangan. Ini harus disesuaikan dengan prinsip akuntansi yang menggunakan standar akuntansi untuk pengakuan pendapatan perusahaan real estate.

Apa kekhasan standar akuntansi perusahaan real estate?

Ya, belum lama berselang Bapepam menerbitkan Surat Edaran Nomor: SE-02/PM/1994 mengenai pengakuan pendapatan perusahaan real estate, terutama untuk perusahaan yang akan dan sudah go public. Selama ini standar pengakuan pendapatan untuk perusahaan real estate belum diatur pada Prinsip Akuntansi Indonesia. Jadi, masing-masing menerapkan pengakuan pendapatan berbeda satu dengan yang lain. Ini menimbulkan perbedaan penafsiran, sehingga tidak ada ada keseragaman. Dengan SE ini, Bapepam mencoba menyelesaikan dengan merujuk pada Statement No.66 Financial Accounting Standards (FAS) Amerika Serikat. Hal ini sudah diterapkan dalam rangka memberi keseragaman perlakukan terhadap usaha properti.

Keseragaman sepanjang berkaitan dengan pengakuan pendapatan. Jadi tidak ada lagi misalnya perusahan A mengakui untuk Ruko dan Kavling Siap Bangun 10 persen, tetapi perusahaan lain menetapkan 20 persen. Demikian pula untuk kondominium, rumah biasa dan lain-lain. Dengan patokan ini, maka disclosure di bidang keuangan tampak lebih jelas.

Soal *disclosure* keuangan, apakah emiten properti punya kewajiban khusus?

Bukan hanya emiten properti, tapi semua pihak yang mencatatkan sahamnya, wajib memberikan laporannya dari waktu ke waktu. Mulai dari perusahaan menyampaikan pernyataan pendaftaran maupun sesudah itu. Tidak ada pengecualian, semua harus demikian. Jadi, tidak ada perbedaan, semua terkena kewajiban.

Setelah mendapat pernyataan efektif serta tercatat di bursa efek, perusahaan harus memenuhi *continuing disclosure*.

Sebetulnya di mana letak kekuatan saham-saham properti?

Menurut ketentuan, Bapepam tidak boleh memberikan pendapat mengenai masalah itu. Pada bagian muka setiap prospektus, selalu disebut Bapepam tidak memberi pernyataan menyetujui atau tidak menyutujui dan lain-lain. Biarlah investor yang menilai.

Belakangan, perusahaan properti makin ramai masuk bursa. Pemain properti tampaknya makin memerlukan adanya instrumen dana jangka panjang. Komentar Anda?

Saya kira kebutuhan akan dana jangka panjang pada dasarnya benar. Sebagian besar perusahan bekerja dengan prinsip *leverage*. Artinya, pinjam uang dari bank untuk melakukan kegiatan usaha. Bisa terjadi *mismacth* antara kewajiban jangka panjang yang di-back up dengan dana jangka pendek. Ini yang menyebabkan inefisiensi. Upaya mengatasinya dengan menerbitkan saham atau melakukan IPO *(initial public offering)*, sehingga dana yang diperoleh dari emisi dipakai sebagian untuk membayar utang. Jadi, kewajiban perusahaan yang berjangka panjang bisa di-*back up* oleh dana jangka panjang. Akhirnya, kemampuan menghasilkan laba akan meningkat, selanjutnya akan bermanfaat bagi negara karena kemampuannya membayar pajak juga bertambah besar. Jangan lupa, apabila debt equity ratio tinggi, maka yang pertama kali harus dibayar adalah utang, setelah itu baru pajak. Saya kira wajar jika banyak perusahaan properti *go public* untuk mengatasi masalah itu. Pemerintah bahkan medorongnya.

Jangan lupa, apabila *debt equity ratio* tinggi, maka yang pertama kali harus dibayar adalah utang, setelah itu baru pajak.

Selang waktu penawaran umum sesama perusahaan properti tampak berdekatan. Bukankah itu akan melemahkan penawaran yang akhirnya tidak memberikan hasil memuaskan ?

Ya, memang ada beberapa emiten dengan waktu penawaran yang berdekatan. Namun kita harus melihat proses pendaftaran itu. Yang membawa pernyataan pendaftaran ke Bapepam adalah underwriter. Bapepam tinggal menetapkan untuk disetujui. Kalau ada tiga emiten yang bersamaan, adalah tugas underwriter untuk melihat supaya waktunya jangan berdekatan atau sama. Sementara jika Bapepam mengatakan tidak kepada satu emiten saja misalnya, tentu tidak fair, padahal mereka mempunyai kesempatan yang sama.

Bagaimana prospek emiten baru di bidang properti?

Saya kira, mereka tetap akan memanfaatkan pasar modal. Masalahnya kapan, tergantung pada pertimbangan perusahaan bersangkuta. Dari tanda-tanda yang ada, tampaknya akan semakin banyak perusahaan properti *go public*.

Kalau mereka juga melakukan *right issue?*

Right Issue (RI) bisa disebut menawarkan saham kepada diri sendiri yaitu kepada pemegang saham yang sudah ada. Pada dasarnya penawaran saham secara terbatas dalam rangka hal-hal yang berkaitan dengan tujuan utamanya. Masalah RI tidak terlepas dari beberapa hal. Pertama, pemegang saham ingin menambah modalnya. Sesuai ketentuan, ditawarkan dahulu kepada pemegang saham yang ada. Jika mereka tidak berminat membeli, baru menjual kepada pihak lain. Kedua, menambah likuiditas dari saham. Karena dengan RI, jumlah saham beredar semakin besar, sehingga likuiditas akan makin tinggi. Artinya, saham selalu tersedia.

Apa aturan khusus melakukan *right issue?*

Landasannya tergantung dari kebutuhan dana perusahaan dalam mengembankan kegiatan. Mungkin untuk ekspansi atau membeli perusahaan. Namun, dari segi Bapepam ada aturan yang harus ditempuh yaitu bahwa mereka harus melakukan atau memenuhi persyaratan yang diatur dalam hak memesan efek terlebih dahulu.

Hal lain yang mengganjal pada bisnis properti adalah pasar sekunder bagi *mortgage back securities.* Sejauh mana Bapepam mengantisipasi soal ini?

Hal itu masih perlu dikembangkan karena merupakan instrumen yang securitization dari aset-aset yang bersifat tetap. Terhadap sesuatu yang baru, kita harus telaah baik-baik pada masalah-masalah yang berkaitan dengan kemungkinan pelaksanaan, perangkat hukumnya, sistem perdagangannya. Daripada langsung diterapkan begitu saja, tapi tidak punya pengalaman akan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan. Namun, untuk pasar sekunder yang lain, misalnya saham, sudah berjalan dengan baik, kecuali obligasi. Untuk pasar sekunder obligasi, tidak terasa di bursa tapi di luar bursa. Dalam hal obligasi, Bapepam juga menginginkan supaya juga terjadi di bursa. Namun, masih dalam proses. Pendirian perusahaan *credit rating* adalah upaya baik sebagai salah satu pilihan untuk meramaikan pasar sekunder.

Apa hambatannya begitu besar, sehingga pasar sekunder untuk *mortgage* sulit terealisir?

Kita harus bicarakan masalah ini tidak sekadar pasar modal saja, tapi juga soal hak atas tanah, apakah ada UU yang memungkinkan di luar dari peraturan yang ada di pasar modal. Bapepam belum menyiapkan aturan-aturan apakah semua aset boleh dijadikan *mortgage back securities.* Meskipun idenya sudah lama, namun masalah ini tidak begitu saja dapat ditangani. Kalau cuma melaksanakan, Bapepam bisa saja. Namun, lebih baik dilaksanakan sekaligus apabila semua hal sudah selesai dibuat ■

Bursa Efek Sebagai Sumber Pembiayaan Properti

MARZUKI USMAN

TATAN RUSTANDI

Bursa efek sejak awal tahun 1994 ini telah diserbu emiten dari perusahaan yang bergerak di bidang properti. Dan, diperkirakan dalam tahun ini masih akan banyak perusahaan properti lainnya akan menyusul. Tahap awal tahun 1994 ini perusahaan properti seperti PT Panca Wiratama Sakti telah mencatatkan sahamnya di BEJ, sedang Ciputra Development dan PSP mencatatkan saham mereka minggu depan di BEJ.

Namun, ada hal-hal yang perlu kita pertanyakan. Pertama, apakah fenomena ramai-ramai masuk bursa ini merupakan suatu perkembangan dan kecenderungan baru dalam dunia usaha properti. Kedua, apakah ini merupakan suatu fenomena yang memberikan gambaran bahwa pasar modal kita akan mampu memberikan mobilisasi dana masyarakat untuk disalurkan kepada perusahaan properti yang memberikan propek *return on investment* yang lebih baik.

Tulisan ini akan memfokuskan uraiannya terhadap dua pertanyaan tersebut. Pertama, marilah kita lihat dari sudut perusahaan properti yang telah *go public* atau akan *go public*. Sebagaimana kita ketahui komponen pendanaan dari sisi kredit pada dasarnya hanya terdapat dua jenis pokok pendanaan. Pertama, sumber pendanaan dari perbankan. Kedua, pendanaan melalui pasar modal. Yang terakhir ini dapat dilakukan melalui penerbitan obligasi atau penerbitan saham.

Perusahaan properti, sebagaimana kita ketahui, membiayai perumahan, pertokoan, perkantoan dan lain-lain. Investasinya bersifat jagka panjang. Tentu untuk membiayai investasi demikian, komponen pendanaan haruslah yang sebaik mungkin. Kiranya dengan aritmatika sederhana, tidak mungkin kalau membiayai investasi jangka panjang dengan sumber dana jangka pendek. Hal ini akan sangat berbahaya secara finansial. Karena itu sudah barang tentu perusahaan properti manapun pasti melirik kepada pasar modal sebagai sumber dana yang lebih *sensible* untuk pembiayaan investasi.

Pada pihak lain, kita semua maklum bahwa sektor perbankan masih menghadapi persoalan kredit bermasalah yang mau tidak mau mempunyai pengaruh psikologis. Sehingga suku bunga pinjaman relatif masih lebih tinggi. Bank-bank akan lebih selektif dalam menyalurkan kredit mereka dan dalam keadaan di mana *uncertainty* mengenai pengembalian kredit cukup tinggi, maka sudah barang tentu implementasinya adalah melalui harga yang tinggi yaitu suku bunga pinjaman yang juga tinggi. Suku bunga pinjaman yang relatif tinggi juga mempunyai pengaruh lain yaitu para calon peminjam pada umumnya adalah mereka yang umumnya berisiko tinggi. Dalam asuransi hal ini lebih dikenal dngan istilah *adverse selection effect.*

Pengaruhnya cukup jelas bahwa menggali sumber dana perbankan untuk saat ini dengan kondisi dunia perbankan dengan berbagai masalah kredit macet, akan terasa cukup sulit dan memerlukan waktu yang cukup lama dalam pemrosesannya. Hal-hal demikian sudah cukup mendorong perusahaan properti untuk memanfaatkan pasar

Kekuatan saham-saham perusahaan properti pada dasarnya terletak pada prospek harga pasar dari tanah di mana lokasi proyek-proyek properti itu dibangun. Tapi perlu pula diingat, kekuatan ini juga sekaligus bisa menjadi kelemahan

modal sebagai sumber dana invesasi.

Kemudian, dari sudut investor perlu menganalisis faktor-faktor plus dan minus perusahaan properti yang telah dan akan *go public*, sebelum melakukan investasi dengan membeli saham perusahaan properti tersebut.

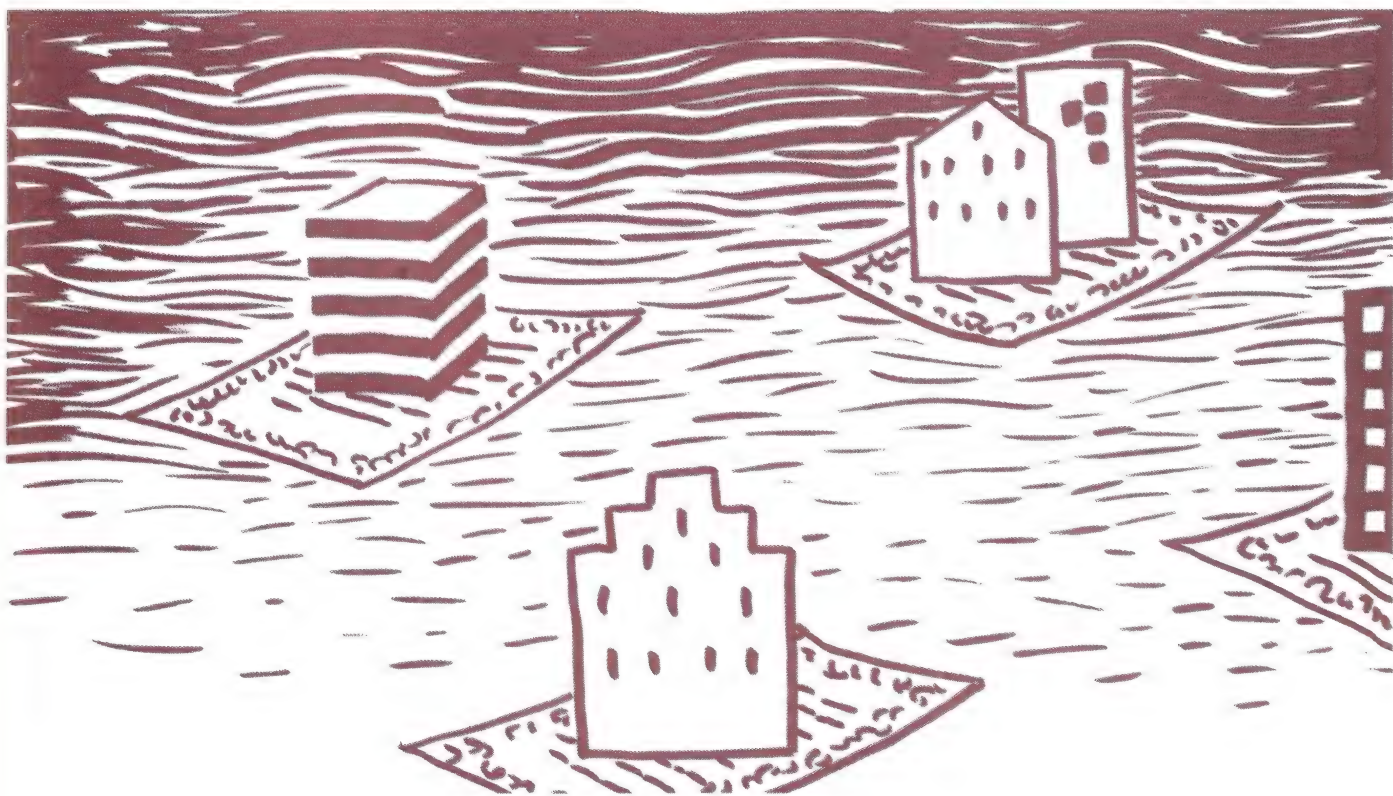
Fakto-faktor tersebut antara lain adalah manajemen perusahaan properti yang bersangkutan dan kinerja perusahaan. Terutama, apakah perusahaan tersebut telah memperlihatkan pertumbuhan yang relatif cepat dari rata-rata pertumbuhan industri, lokasi perumahan atau lokasi usaha yang bersangkutan perlu dicek aspek hukumnya dan lain-lain. Pada prinsipnya, pekerjaan rumah sebelum memutuskan membeli saham-saham perusahaan yang telah *go public* tersebut cukup banyak dan perlu penelitian yang tajam.

Saham-saham perusahaan properti mempunyai kekuatan dan kelemahan sebagaimana saham-saham perusahaan sektor lainnya. Namun, secara spesifik, kekuatan saham-saham perusahaan properti pada dasarnya terletak pada prospek harga pasar dari tanah di mana lokasi proyek-proyek properti itu dibangun. Tapi perlu pula diingat, kekuatan ini juga sekaligus bisa menjadi kelemahan. Karena, penilaian tanah yang tidak wajar akan mempengaruhi prospek harga saham perusahaan properti pada umumnya. Dan, tidak tertutup kemungkinan, pada akhirnya mempengaruhi prospek bursa efek. Apabila penilaian tanah tidak wajar atau ada proses *ballooning*, maka pasar nantinya akan melakukan koreksi. Semakin tidak wajar *ballooning* tersebut, semakin tajam pula koreksi pasar.

Transparansi dan kewajaran dalam penilaian harus betul-betul dijaga dan kiranya cukup beralasan dan tepat kalau Bapepam akhirnya mengeluarkan panduan dalam surat ederan No.SE-02/PM/1994 tanggal 16 Februari 1994 yang lalu khusus mengenai standar akuntasi pengakuan pendapatan perusahaan real estate.

Pada dasarnya, bisnis properti dan kegiatan perekonomian mempunyai korelasi yang positif. Artinya, apabila bisnis properti naik, maka perekonomian juga akan naik dan sebaliknya. Sehingga kita bisa mengambil bisnis properti sebagai salah satu komponen indikator tingkat *confidence* dunia usaha. Karena itu, dengan masuknya beberapa perusahaan properti di bursa efek, merupakan hal yang positif bagi perekonomian nasional.

Di masa yang akan datang, diharapkan perusahaan properti akan memanfaatkan alternatif sumber dana di pasar modal selain saham yaitu seperti obligasi. Atau, mencoba memanfaatkan sekuritisasi dengan obligasi, sehingga mobilisasi dana masyarakat akan semakin meningkat. Pada gilirannya, ini mendorong pembangunan pada umumnya, karena akan menciptakan kesempatan kerja kepada masyarakat ■

Penulis, Mantan Ketua Bapepam, kini Ketua Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia.

Prospek Proyek Mega Properti Abad 21

(Bagian Kedua)

IR. PANANGIAN SIMANUNGKALIT, RIM

Uang adalah segalanya di dunia properti. Uang adalah darah bagi jantung bisnis properti. Bank adalah sumber uang. Nama konglomerat adalah jaminan utama bagi bank untuk mengucurkan uang. Maka jadilah konglomerat non properti mendominasi peta bisnis mega proyek properti.

Tidak salah lagi produk-produk proyek mega properti yang ditawarkan mega developer baru memang semakin unik, beragam dan menarik, misalnya : Residential Resort, Condominium, Office Park, Leisure Property, Agrowisata Estate, Integrated Resort. Dan semuanya seolah dipaket dalam suatu kawasan.

Juga berbagi *gimmicks marketing* di-*create* oleh developer mega lewat bantuan konsultan pemasaran. Dan ternyata cukup mampu mendorong minat beli para *speculative buyer*. Jadilah rush buying oleh *individual investor*. Membeli rumah bukan untuk ditempati langsung tetapi lebih sebagai investasi ataupun *second homes* di kemudian hari. Beli gambar pun tak apa. Bahkan terlambat dibangun juga tak jadi soal. Yang penting ada *discount* harga yang menarik. *Capital Gain* minimal 2 kali suku bunga ditambah inflasi. Inilah yang dikenal sebagai pasar spekulasi.

Sesuai sifatnya yang *derived demand*, maka bisnis properti ini akan selalu mengantisipasi kecenderungan pertumbuhan perekonomian di tahun-tahun berikutnya. Kebijakan ekonomi Pelita VI (1994-1999) yang diambil pemerintah menciptakan iklim usaha yang lebih menarik di Indonesia untuk mencapai pertumbuhan rata-rata sebesar 6,2% secara langsung akan mendorong pertumbuhan industri properti menjadi 9,4% per tahun (growth elasticity 1,52%).

Artinya pertumbuhan bisnis properti di Pelita VI akan lebih baik ketimbang di Pelita V. Demikian pula dengan nilai investasi, nilai investasi properti di Pelita VI akan meningkat hampir dua setengah kali dibandingkan Pelita sebelumnya. Nah bagaimana peta bisnis mega properti di Pelita VI nanti. Yang pasti bisnis yang satu ini akan tetap didominasi oleh konglomerat yang memiliki akses kuat ke sumber uang Bank ataupun Pasar Modal.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, ada beberapa faktor yang perlu diperhatikan oleh mega developer untuk mengamankan investasinya dari risiko kegagalan di masa yang akan datang, antara lain : Struktur pasar dan pergeserannya. Pergeseran yang terus akan terjadi pada struktur demografi, geografi dan psikografi konsumen properti perlu terus diantisipasi oleh pemain-pemain properti. Pergeseran variabel-variabel ini akan menyebabkan transformasi pola hidup, pola pikir dan pola budaya masyarakat baru. Masyarakat agraris menjadi masyarakat industri. Semuanya akan berimplikasi pada sistem nilai *(value system)*

Kemudian sistem nilai ini akan membentuk corak kebutuhan *(needs)*, keinginan *(wants)* dak kepuasan *(satisfactions)* konsumen itu sendiri. Maka ketajaman membaca perubahan variabel-variabel pada sistem nilai ini akan menjadi kunci sukses para pemain di balik mega proyek properti di abad 21 yang akan datang.

Bagaimana peta bisnis mega properti di Pelita VI nanti. Yang pasti bisnis yang satu ini akan tetap didominasi oleh konglomerat yang memiliki akses kuat ke sumber uang Bank atau-pun Pasar Modal.

Dengan seperangkat data statistik misalnya melalui teknik *Correlation* dan Multi *Regression Analysis,* developer akan dapat menemukan unsur-unsur difrensiasi dari berbagai produk properti. Dengan variabel-variabel diferensiasi, maka dapat ditentukan suatu model rekayasa produk properti "secara total". Hingga terbentuklah suatu rekayasa properti berdasarkan variabel-variabel kesesuaian lokasi, bentuk, desain, terms pembayaran dan paket pelayanan yang sesuai dengan segmen pasar yang dituju.

Property Crash. Kebutuhan riel tanah mentah untuk membangun perumahan, perkantoran, pusat perbelanjaan dan industri di DKI - Botabek per tahun diperkirakan hanya ±2.500 ha. Sementara penguasaan lokasi oleh mega developer dengan luas minimal 500 ha hingga tahun 1992 telah mencapai 63.500 ha (catatan *Properti Indonesia*). Luas tanah ini setara dengan kebutuhan riel untuk 25 tahun. Bila harga jual tanah matang yang sekarang ini se-kitar Rp 300.000 per meter masih terus di *"create"* agar naik 10% di atas tingkat laju inflasi, maka berdasarkan analisis regression di awal abad 21 justeru akan terjadi sebaliknya. Harga akan mandeg dengan sendirinya.

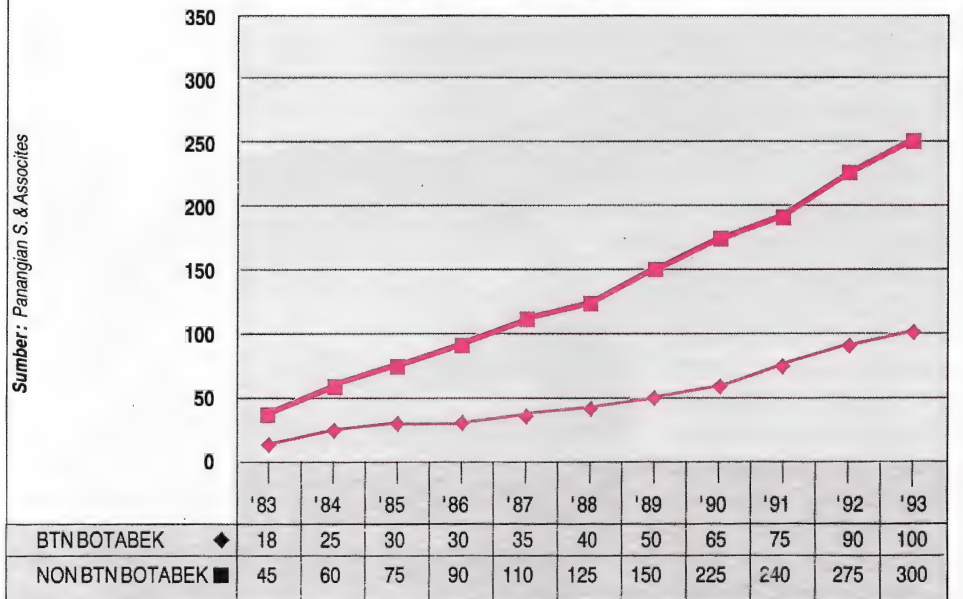
Dan ketika suatu saat resesi ekonomi datang mengakibatkan lesunya pasar properti hingga memaksa turunnya harga properti sampai 40% (*over supply* atau *dull market*). Maka pada saatnya apa yang pernah terjadi di Amerika, Jepang dan Australia 3 tahun yang lalu yang disebut *"Property crash"* (kemacet-an dalam pengembalian kredit di sektor real estate secara besar-besaran) akan dapat dialami oleh perbankan nasional. Karena semua orang tahu bahwa *Debt Equity Ratio*, kebanyakan Mega developer di Indonesia rata-rata berada di bawah 30%.

Infrastruktur dan Biaya Transportasi. Bagaimana konsep *self contained* dari kota-kota baru itu, namun bila pusat aktivitas penduduknya tetap di Jakarta, problem infrastruktur pasti akan muncul. Walaupun jalan tol dengan beberapa jalur dibangun dan berpotongan dengan *outer ring road* pada tahun 2.000 nanti, nampaknya tidak akan memecahkan masalah. Justeru jalan-jalan baru itu akan mendorong penduduk luar kota lebih banyak masuk ke Jakarta. Sehingga arus bolak-balik Jakarta dengan suburban akan lebih besar lagi.

Kasus Jakarta yang berpenduduk 8,2 juta di siang hari dan 7 juta di malam hari, tidak berbeda dengan keadaan di Tokyo dan London. Nyatanya kecenderungan sekarang ini di Tokyo dan London malah terbalik. Penduduk yang semula tinggal di luar kota akhirnya kembali lagi ke kota, mencari tempat tinggal yang dekat dengan pusat kegiatan mereka. Karena menurut perhitungan ekonomi, masih tetap lebih murah tinggal di dalam kota. Kecenderungan ini akan terjadi juga di Jakarta.

Bayangkan saja rumah dengan ruangan seluas 150 m² di Bekasi dan Tangerang saat ini berharga sekitar Rp 150 juta berarti 500 USD per meter, ditambah dengan biaya tol dan waktu yang hilang sekitar 3 jam plus ketidaknyamanan karena macet. Bila biaya-biaya tambahan itu dikapitalisir, maka nilai ruang di sub urban sekarang ini sebanding dengan 1.000 USD. Atau 75% dari nilai ruang Apartemen menengah di CBD Jakarta. Bila kenaikan harga di sub urban terus di *"create"* sebesar 20% per tahun, maka akhirnya akan sama dengan nilai ruang di CBD. Perhitungan rasional semacam ini akan menjadi pola pikir sebagian besar masyarakat industri di abad 21 ketika nilai ruang di sub urban mencapai 2 juta maka akan terjadi *Booming Apartment* menengah di CBD.

Kebijakan pemerintah. Tuntutan masyarakat dan dunia bisnis atas mekanisme pasar properti yang lebih sehat dan stabil mengarah pada efisiensi alokasi sumber daya properti akan mendorong pemerintah untuk melakukan investasi pada industri properti baik bersifat langsung maupun tidak langsung.

Melalui berbagai *instrument* pengendali yang berhasil diterapkan di negara maju seperti Singapura dan Malaysia misalnya : market instrument berupa pembatasan izin lokasi melalui UU No. 4 tahun 1992 yang dikenal sebagai KASIBA dan LISIBA, *tax instrument* seperti Pajak Nilai Tanah *(Land Value Tax)*, Pajak Pertambahan Nilai Tanah *(Land Incremental Tax)*, Pajak Penggantian Prasarana *(Betterment Levies)*, dan Pajak Nilai Lokasi *(Site Value Tax)*, *planning instrument* melalui pengendalian Rencana Tata Kota, *administration instrument* melalui pembenahan administrasi pertanahan dan *financing instrument* melalui pengendalian moneter berupa pembatasan kredit ke sektor properti. Bagaimanapun kebijakan-kebijakan pemerintah ini akan sangat mempengaruhi kesuksesan mega proyek properti di abad 21 yang akan datang ■

	'83	'84	'85	'86	'87	'88	'89	'90	'91	'92	'93
BTN BOTABEK ◆	18	25	30	30	35	40	50	65	75	90	100
NON BTN BOTABEK ■	45	60	75	90	110	125	150	225	240	275	300

Penulis adalah Redaktur Ahli Properti Indonesia

HARGA TANAH

Lonjakan Harga di Kawasan Timur Bogor

Daerah penyangga Jakarta di Kabupaten Bogor mulai bergeser dari kawasan tengah Depok sekitarnya ke kawasan timur yaitu Jonggol dan Cariu. Harga tanahpun melonjak cepat dalam dua tahun terakhir.

Beban sebagai daerah penyangga Jakarta yang disandang oleh Kabupaten Bogor telah membawa konsekuensi tumbuh pesatnya area-area permukiman baru. Kotif Depok dan kecamatan Cimanggis misalnya, dalam beberapa tahun terakhir saja sudah dipenuhi oleh hunian bermerek permai, indah, griya dan sebagainya yang dibangun para developer. Sehingga, tak heran jika cadangan tanahpun mulai sulit diperoleh dan sasaran lahan garapan berikutnya bergeser ke area baru dengan skala lebih besar lagi.

Daerah sasaran itu sebagian besar berada di kawasan timur ibukota Kabupaten Bogor, Cibinong. Beberapa kecamatan diantaranya adalah Citeurep, Cileungsi, Gunung Putri, Jonggol dan Cariu. Dalam waktu relatif singkat, daerah yang semula hanya lahan kosong segera berubah menjadi area pembangunan perumahan, hotel, padang golf dan properti resort lainnya. Jalan-jalan mulus beraspal hotmix semakin mudah dilalui sampai ke daerah terdalamnya, sehingga jarak puluhan kilometer dengan panorama pegunungan menjadi terasa lebih dekat untuk dicapai.

Sirkuit Sentul Telah Mempercepat Pembangunan Hunian-Hunian Berkelas di Sekitarnya. Akibatnya Harga Tanah Melonjak 100 Persen Tiap Setengah Tahun.

Gerak pengembangan pada daerah-daerah itu memang tak dapat dilepaskan dari pola dasar pembangunan Kabupaten Bogor yang terbagi dalam beberapa wilayah pembangunan (WP). Untuk kawasan tengah yang berbatasan dengan DKI yaitu Kotif Depok, masuk dalam WP IV. Daerah ini telah berkembang sebagai kawasan perkotaan yang terdiri dari 3 kecamatan yaitu Beji, Pancoran Mas dan Sukmajaya. Juga kecamatan Cimanggis, Sawangan, Limo, Bojong Gede, Parung dan Gunung Sindur dengan pusat pengembangan Kotif Depok serta pusat sekunder di Kota Parung. Selain itu didukung oleh pusat-pusat bawahannya yaitu Cimanggis, Bojong Gede, Sawangan, Limo dan Putatnutug dan Gunung Sindur.

Wilayah ini dikembangkan bagi kegiatan pertanian lahan kering berupa tanaman hortikultura, kegiatan industri yang non polutif/kerajinan serta permukiman. Sesuai dengan posisi geografisnya wilayah ini berfungsi sebagai daerah resapan air, serta penyangga urbanisasi ke Jakarta/Tangerang dan menampung limpahan kegiatan dari DKI Jakarta khususnya untuk permukiman. Selain itu, Kotif Depok dipersiapkan untuk ditingkatkan statusnya menjadi Kotamadya.

Cibinong dan Citeurep masuk dalam WP V di antaranya Kecamatan Gunung Putri, Cileungsi, dengan pusat pembangunan di Kota Cibinong dan Citeurep. Pengembangan pusat sekunder diarahkan ke Cileungsi serta didukung oleh pusat bawahannya yaitu Gunung Putri dan Kelapa Tunggal. Wilayah ini dikembangkan bagi kegiatan pertanian lahan basah, pertanian lahan kering, perkebunan, tanaman hortikultura dan peternakan. Untuk industri diizinkan bagi industri berat, sedang dan kecil non polutif, industri kerajinan dan industri pengolahan hasil pertanian, serta penambangan bahan galian golongan C secara khusus sebagai bahan baku bagi industri semen dan permukiman.

Sebagian wilayah ini berfungsi sebagai daerah resapan air bagi wilayah di bagian hilir, serta sekaligus sebagai penyangga urbanisasi ke DKI Jakarta serta penyangga perkembangan DKI Jakarta. Karena Kota Cibinong sebagai ibu kota Kabupaten Daerah Tingkat II Bogor masih muda perkembangannya, sehingga dalam pengembangan selanjutnya masih perlu diarahkan.

Sedangkan untuk kecamatan Jonggol dan Cariu yang masuk dalam WP VI, memiliki pusat pembangunan di kota Jonggol dan didukung oleh pusat-pusat bawahannya yaitu Cariu dan Sukamakmur. Pengembangan diarahkan bagi kegiatan pertanian lahan basah, lahan kering, perkebunan dan peternakan. Kegiatan industri berupa pengolahan hasil pertanian, industri bahan bangunan, kecil dan kerajinan, pertambangan bahan galian golongan C yang selektif industri bahan bangunan. Juga pengembangan agro wisata di bagian selatan wilayah.

Di bagian selatan wilayah ini ada kawasan yang tetap dipertahankan sebagai kawasan hutan lindung, selain itu di masa mendatang wilayah ini akan mempunyai interaksi khusus yang kuat dengan wilayah di bagian utaranya (Kabupaten Bekasi dan

Karawang) yang berkembang dengan kegiatan utamanya adalah industri dan permukiman.

Dari beberapa WP itu tentunya akan menentukan variasi harga tanahnya. Harga tanah tertinggi saat ini berada pada jalur koridor Jakarta yang didominasi kegiatan perkotaan yaitu Jl. Margonda Raya dengan harga mencapai Rp 350.000/m². Harga tanah mulai turun pada Jl. Tole Iskandar yang mencapai rata-rata Rp 250.000/m². Sedangkan untuk daerah pinggirannya yaitu Cibinong, harga mulai bergeser turun yang untuk beberapa lokasi rata-rata antara Rp 100.000 - 175.000 /m². Selanjutnya, Citeurep yang merupakan pengembangan berikut rata-rata masih di bawah Rp 50.000/m². Apabila terus disusur ke daerah Jonggol dan Cariu harga tanah terendah bisa mencapai Rp 2.000 /m² yang dibeli dalam skala besar.

Hal lain yang menarik dari harga tanah pada wilayah-wilayah ini adalah kepesatan yang terjadi pada WP V khususnya kecamatan Citeurep akibat dibangunnya sirkuit Sentul. Pengaruh yang langsung dirasakan adalah pembangunan hunian-hunian baru berkelas, dalam relatif singkat telah merubah wajah desa. Royal Sentul Highland, Hambalang, Palm Hill, Bell Air, Rainbow Hill telah menggarap lahan berbukit yang semula hanya pepohonan menjadi hunian dan hotel bagi masyarakat kota dengan investasi milyaran rupiah.

"Harga tanahpun melonjakan 100 persen setiap enam bulan sejak dua tahun terakhir," tutur Rachmat, penduduk Kadung Mangu. Harga yang semula Rp 8.000 - 10.000/m² telah melonjak menjadi Rp 40.000 - Rp 50.000/m². Bahkan, harga sudah mendekati Rp 75.000/m² untuk satu kavling di jalan utama Kadung Mangu ini.

Sedangkan harga tanah untuk desa-desa lainnya pada satu jalur jalan yang sama ini cukup bervariasi. Dari hasil survai lapangan *Properti Indonesia*, rata-rata harga tanah yang sudah dibebaskan oleh PT Fajar Marga Permai berkisar Rp 8.000 - Rp 12.000/m² di delapan desa yang tersebar pada satu Kecamatan Citeurep. Desa-desa itu diantaranya desa Cipambuan, Citaringgul, Babakan Madang, Sumur Batu, Karang Tengah, Cijayanti, Bojong Koneng dan Cikeas. "Pembebasan itu tidak berarti PT Fajar menguasai seluruh desa itu," tutur Didih Humaidi dari kantor desa Citaringgul.

Didih memperkirakan bahwa harga tanah itu akan terus meningkat pesat. Pasalnya, selain kondisi tanah di sini, yang kurang produktif bekas tanah PTP XI, udara yang sejuk, juga kontur tanah yang berbukit dengan panorama pegunungan yang menjadi lokasi ideal bagi pengembangan agro wisata. Apalagi adanya rencana jalan tembus dari Warung Jambu, Bogor sampai ke Jonggol. Jalan ini nantinya akan melalui beberapa desa mulai dari Warung Jambu - Selawi - Belentuk - Jampang Tiga - Cipambuan - Citaringgul sampai Banceuy. "Yang sangat menggembirakan adanya rencana membuka gerbang tol baru di daerah Pabuaran, Bogor," katanya lagi.

Dari kondisi riel harga tanah maupun perkembangan fisik, tampak bahwa bagian tengah wilayah yang mempunyai dominasi kegiatan perkotaan telah berkembang baik dibanding bagian timur. Namun, melihat pesatnya pembangunan di kawasan timur bukan tidak mungkin pada suatu saat perkembangan kawasan timur bisa menyeimbangkannya dengan bagian tengah/jalur koridor Jakarta-Bogor.

TATAN RUSTANDI

HAMPARAN GARAPAN ROYAL SENTUL

Dalam upaya menyeimbangkan pengembangan kawasan timur, ada yang patut diperhitungkan yaitu potensi eksternal kedekatan jarak dengan wilayah-wilayah yang relatif pesat perkembangannya. Wilayah eksternal itu adalah daerah Kabupaten Tk II Bekasi dan Karawang, di samping DKI dan Kotamadya Bogor yang telah menunjukan interaksi perkembangan yang kuat dengan Kabupaten daerah tingkat II Bogor.

Wilayah tetangga itu cenderung mempunyai perkembangan yang pesat terutama dalam sektor industri, jasa dan permukiman. Oleh sebab itu pengembangan yang saat ini berjalan diupayakan memberi kemudahan interaksi antara kawasan di bagian timur dengan wilayah eksternalnya. Pusat-pusat pada kawasan timur yang dapat dipertimbangkan untuk pengembangannya bisa dimulai dari pusat-pusat atau ibukota-ibukota kecamatan yang ada sekarang, yaitu Jonggol dan Cariu di bagian wilayah timurnya.

Dengan demikian, perkembangan yang sudah berjalan pada kecamatan Citeurep kemudian menyusul Jonggol dan Cariu akanterdorong lebih cepat atas dasar potensi yang dimiliki. Dan tentunya dalam jangka pendek akan berdampak langsung kepada naiknya harga tanah di kawasan timur Bogor itu ■

Bineratno

LOKASI	STATUS	HARGA '94 (Rp)/m²		HARGA '92 (Rp)/m²		RENCANA
KOTIF DEPOK						
Jl. Raya Cibubur-Cianjur	Girik	50.000	- 75.000	35.000	- 45.000	Perkebunan
Jl. Raya Akses UI, Klp Dua	HGB	200.000	- 225.000	100.000	- 150.000	Komersial
Jl. Raya Margonda	HM/STF	350.000	- 425.000	250.000	- 300.000	Komersial
Jl. Kompas, Margonda	HM/STF	245.000	- 275.000	180.000	- 200.000	Residensial
Jl. Tole Iskandar, Depok	HM/STF	120.000	- 140.000	80.000	- 110.000	Industrial
Kav. Griya Lembah Depok	HM/STF	100.000	- 150.000	60.000	- 75.000	Residensial
Kav. Pondok Mandala Tugu	HM/STF	250.000	- 275.000	175.000	- 200.000	Residensial
Desa Pancoran Mas, Depok	HM/STF	40.000	- 50.000	25.000	- 35.000	Perkebunan
Jl. Studio Alam, Depok II	Girik	75.000	- 100.000	40.000	- 60.000	Residensial
Jl. Dahlia, Depok Lama	HM/STF	150.000	- 175.000	75.000	- 100.000	Residensial
Jl. Siliwangi	HM/STF	275.000	- 300.000	200.000	- 225.000	Residensial
Jl. Kenanga, Depok Lama	HM/STF	150.000	- 175.000	75.000	- 100.000	Residensial
Jl. Cempaka	Girik	125.000	- 150.000	60.000	- 75.000	Residensial
Jl. Mawar	Girik	125.000	- 150.000	60.000	- 75.000	Residensial
Jl. Kamboja	HM/STF	150.000	- 175.000	75.000	- 100.000	Residensial
Jl. A. Rachman Hakim	Girik	250.000	- 300.000	175.000	- 200.000	Komersial
Jl. Nusantara, Beji	HM/STF	175.000	- 200.000	125.000	- 150.000	Komersial
Jl. Kartini, Depok	HM/STF	200.000	- 250.000	125.000	- 150.000	Residensial
Kav. Depok Mulya	HGB	150.000	- 175.000	60.000	- 95.000	Residensial
Kav. Depok Indah II	HGB	150.000	- 175.000	60.000	- 95.000	Residensial
Kav. Villa, Beji Timur	HM/STF	100.000	- 125.000	60.000	- 75.000	Residensial
Jl. Raya Kukusan	Girik	75.000	- 100.000	35.000	- 50.000	Residensial
Desa Tanah Baru	HM/STF	15.000	- 20.000	10.000	- 12.000	Residensial
Jl. Gas Alam, Harapan Baru	Girik	85.000	- 100.000	40.000	- 65.000	Residensial
Desa Mekarsari, Cimanggis	Girik	90.000	- 110.000	55.000	- 75.000	Residensial
Desa Curug, Cimanggis	HM/STF	40.000	- 55.000	25.000	- 35.000	Residensial
Desa Sukamaju, Cimanggis	HM/STF	18.000	- 22.000	14.000	- 17.000	Tanah Darat
Desa Luinanggung	Girik	15.000	- 20.000	9.000	- 12.000	Perkebunan
KECAMATAN CIBINONG						
Jl. Raya Mayor Oking	Girik	125.000	- 150.000	65.000	- 110.000	Komersial
Jl. Raya Bogor Km 32	Girik	60.000	- 75.000	40.000	- 55.000	Industrial
Jl. Raya Bogor Km 39	Girik	100.000	- 150.000	75.000	- 90.000	Industrial
Jl. Raya Bogor Km 38	Girik	160.000	- 180.000	120.000	- 145.000	Industrial
Desa Campaeun, Cibinong	Girik	12.000	- 15.000	8.500	- 9.500	Pertanian
Desa Cikaret, Puri Nirwana	HM/STF	55.000	- 75.000	35.000	- 45.000	Residensial
KECAMATAN CITEUREP						
Jl. Raya Cimahi	Girik	45.000	- 55.000	25.000	- 30.000	Residensial

LOKASI	STATUS	HARGA '94 (Rp)/m²	HARGA '92 (Rp)/m²	RENCANA
Jl. Raya Kadung Mangu	Girik	50.000 - 75.000	20.000 - 25.000	Residensial
Jl. Pahlawan, Kp Kambing	Girik	50.000 - 75.000	20.000 - 25.000	Residensial
Desa Kadung Mangu	Girik	40.000 - 50.000	5.000 - 7.500	Residensial
Desa Cipambuan	Girik	30.000 - 40.000	4.000 - 5.000	Residensial
Desa Citaringgul	Girik	30.000 - 40.000	3.500 - 4.000	Residensial
Desa Cikeas	Girik	20.000 - 25.000	7.500 - 10.000	Residensial
Desa Cadas Ngampar	Girik	25.000 - 30.000	3.500 - 4.000	Residensial
Desa Babakan Madang	Girik	25.000 - 30.000	3.500 - 4.000	Residensial
Jl. Raya B Madang/Terminal	Girik	80.000 - 100.000	30.000 - 50.000	Komersial
Desa Karang Tengah	Girik	10.000 - 12.000	2.000 - 3.000	Residensial
Desa Cijayanti	Girik	12.000 - 15.000	3.500 - 4.000	Perkebunan
Jl. Raya Pasir Karet	Girik	20.000 - 30.000	7.500 - 9.000	Residensial
Desa Bojong Koneng	Girik	12.000 - 15.000	2.500 - 3.000	Perkebunan
Desa Sukahati, Sentul	Girik	20.000 - 25.000	12.000 - 14.000	Residensial
Jl. Raya Cilengsi	Girik	100.000 - 135.000	75.000 - 100.000	Industrial
Gunung Geulis	Girik	25.000 - 30.000	15.000 - 20.000	Residensial
Megah Mendung Indah	HM	40.000 - 50.000	20.000 - 30.000	Perkebunan
KECAMATAN GUNUNG PUTRI				
Kav. Taman Gunung Putri	HGB	100.000 - 150.000	60.000 - 80.000	Residensial
Desa Cicadas, Gunung Putri	Girik	10.000 - 15.000	8.000 - 9.500	Industrial
Desa Ciangsana, Gunung Putri	HM/STF	40.000 - 50.000	20.000 - 30.000	Residensial
Kp. Sanding, Bojong Nangka	Girik	10.000 - 15.000	5.000 - 7.500	Perkebunan
Kp. Cikuda, Bojong Nangka	Girik	15.000 - 20.000	7.500 - 10.000	Perkebunan
Pertigaan Cagak	Girik	75.000 - 100.000	50.000 - 75.000	Komersial
KECAMATAN CILEUNGSI				
Desa Bojong, Cileungsi	Girik	35.000 - 50.000	25.000 - 35.000	Perkebunan
Desa Pasir Angin, Cileungsi	Girik	60.000 - 75.000	30.000 - 50.000	Industri
Jl. Raya Cileungsi	Girik	60.000 - 90.000	40.000 - 55.000	Pertanian
KECAMATAN JONGGOL/CARIU				
Jl. Raya Citerep-Jonggol	HM/STF	80.000 - 95.000	50.000 - 65.000	Komersial
Desa Sukanegara, Jonggol	HM/STF	50.000 - 60.000	30.000 - 45.000	Komersial
Desa Singaraja, Jonggol	Girik	3.500 - 4.000	2.000 - 2.500	Pertanian
Desa Cipeucang, Jonggol	HM/STF	15.000 - 20.000	10.000 - 12.000	Pertanian
Kav. Jonggol-Bogor	Girik	15.000 - 20.000	7.500 - 10.000	Residensial
Jl. Raya Jonggol Km 10	HM/STF	60.000 - 75.000	30.000 - 50.000	Komersial
Jl. Arteri, Cariu	Girik	3.000 - 4.000	1.250 - 1.750	Pertanian